TƯ DUY NHANH VÀ CHẬM

Nên hay không nên tin vào trực giác?



Thinking Fast and Slow

DANIEL KAHNEMAN

Giải Nobel kinh tế năm 2002

DANIEL KAHNEMAN

TƯ DUY NHANH VÀ CHẬM

Những lời tán dương cuốn sách

“Với những ai quan tâm đến đầu tư hoặc hành vi con người, cuốn sách của Kahneman là một cuốn đáng đọc. Trong cuốn sách này, ông chỉ ra rằng trong khi chúng ta luôn cho rằng những quyết định mà mình đưa ra là hợp lý, sự thực thì chúng ta lại mắc phải những thành kiến. Ít nhất cuốn sách cũng đem đến cho người đọc cơ hội tốt hơn để tránh những sai lầm hay giảm thiểu chúng.”

_ Larry Swedroe, CBS News.

“Daniel Kahneman đã thể hiện một cách mạnh mẽ trong cuốn sách mới của mình về việc làm thế nào để con người dễ dàng tách khỏi sự hợp lý.”

_ Christopher Shea, The Washington Post.

“Lỗi lạc … Từ này không thể nói hết được tầm quan trọng của những đóng góp của Daniel Kahnememan trong việc hiểu cách thức chúng ta tư duy và lựa chọn. Ông đứng giữa những người khổng lồ, một tay thợ dệt với những sợi chỉ của Charles Darwin, Adam Smith và Sigmund Freud. Giống như các nhà tâm lý học quan trọng bậc nhất trong lịch sử nhân loại, Kahneman đã định hình lại tâm lý học nhận thức, phân tích tính hợp lý và lý trí, hiểu biết về nguy cơ, nghiên cứu về hạnh phúc và an sinh... Một tác phẩm kiệt xuất, gây ấn tượng mạnh mẽ trong chính tham vọng của nó, truyền tải rất nhiều kiến thức, sự khôn ngoan với tâm thái hết sức khiêm tốn và nhân văn sâu sắc. Nếu trong năm nay bạn chỉ được đọc một cuốn sách, tôi khuyên bạn nên chọn cuốn này.”

_ Janice Gross Stein, The Globe and Mail.

“Một câu chuyện hết sức sâu sắc và hấp dẫn, là sự hòa quyện giữa những nghiên cứu của mình và của các nhà tâm lý học, kinh tế và chuyên gia trong nhiều lĩnh vực khác... Kahneman đã mất hàng thập kỷ để nghiên cứu và chắt lọc những giá trị đó để đem lại biết bao điều thú vị, hấp dẫn cho độc giả. Đây thực sự là một cuốn sách rất đáng đọc. Bởi lẽ nó không phải là một cuốn sách khoa học bình thường, chỉ có một vài chương đầu tiên hữu ích, thú vị, còn các chương sau lại rất tẻ nhạt. Cuốn sách này là một trường hợp ngoại lệ

hiếm hoi. Toàn bộ cuốn sách là sự hấp dẫn khó tả và chúng ta hoàn toàn có thể áp dụng những điều đó vào cuộc sống hàng ngày. Tất cả mọi người đều nên đọc nó."

_ Jesse Signal, Boston Globe.

"Quả thực, chúng tả cần phải biết ơn sâu sắc tác giả Kahneman vì đã đem đến cho chúng ta một cuốn sách hết sức thú vị. Nó giúp ta hiểu được các khía cạnh thực tế trong tính cách, bản chất của chính mình."

_ Freeman Dyson, The New York Review of Books.

"Có nhiều cuốn sách hay về nhận thức lý tính và cảm tính của con người, nhưng chỉ có một kiệt tác. Kiệt tác đó chính là cuốn sách "Tư duy nhanh và chậm" của Daniel Kahneman. Đây là một trong những công trình nghiên cứu đồ sộ nhất, hấp dẫn về nhận thức của con người mà tôi từng đọc".

_ William Easterly, Financial Times.

Tôi có một ấn tượng đặc biệt với Tư duy Do Thái. Ai cũng cho rằng người

Do Thái thông minh đặc biệt. Những năm tôi học tập tại trường đại học và làm nghiên cứu sinh, sinh viên Do Thái dường như lúc nào cũng là những người đứng đầu lớp. Cách tư duy của người Do Thái luôn khiến chúng ta bất ngờ và luôn tự hỏi về đằng sau hệ thống tư duy đó là gì? Chúng tôi có may mắn được làm việc với nhiều người Do Thái lỗi lạc. Khi được hỏi, tại sao người Do Thái lại thông minh như vậy. Tôi nhận được trả lời rằng đó chính là do nền văn hóa và cách giáo dục đã đem lại hệ thống tư duy tốt chứ không phải gen di truyền. Thật vậy, nếu bạn đến đất nước Israel, bạn sẽ thấy người Do Thái cũng có đủ màu da, chủng tộc khác nhau. Chính các yếu tố hệ thống trong tư duy được truyền lại qua văn hóa và giáo dục đã khiến cho những người Do Thái trở nên khác biệt.

Daniel Kahneman, một người Do Thái điển hình và là nhà tâm lý học xuất chúng đã từng được trao giải Nobel kinh tế học năm 2002. Qua tác phẩm này, Daniel Kahneman dẫn dắt chúng ta về với quá trình khám phá, nghiên cứu hơn 30 năm của ông và đồng nghiệp, với rất nhiều thí nghiệm được thiết kế thông minh và chính xác. Thành quả của những năm tháng lao động miệt mài đó chính lời giải về cách thức chúng ta cảm nhận thế giới và tương tác với chúng như thế nào. Đó là cách thức mà não chúng ta vận hành, với 2 hệ thống mà Daniel Kahneman gọi là Hệ thống 1 và Hệ Thống 2. Nếu như Hệ

thống 1 với cơ chế nghĩ nhanh, tự động, cảm tính, rập khuôn và tiềm thức thì Hệ thống 2 lại có cơ chế nghĩ chậm, đòi hỏi nỗ lực, dùng logic, có tính toán và ý thức. Hệ thống 2 chính là cách mà cá nhân chúng ta nghĩ về cái tôi, bản ngã. Và cơ chế 1 được não vận hành thường xuyên, trong khi đó cơ chế 2 lại ít khi được sử dụng đến.

Cơ chế hoạt động của 2 hệ thống trong 1 con người, khi được nhìn nhận trên quy mô lớn hơn, có ý nghĩa rất lớn đối với hoạt động kinh tế xã hội. Hai hệ thống này chính là con người Kinh tế hư cấu sống trên mảnh đất lý thuyết và con người Hành động trong thế giới thực tại. Các tổ chức, bằng cách nào đó cũng đang áp dụng các hình thức tương tự như các hệ thống này ở cấp độ cá nhân. Họ tránh đưa ra các quyết định sai lầm bằng các quy trình đã được khoa học hóa & hệ thống hóa, đồng thời cho phép phản biện mang tính xây dựng.

Tôi tin rằng cuốn sách này sẽ đem lại nhiều kiến thức bổ ích giúp chúng ta hiểu được năng lực tư duy của chính mình và phát huy nó.

Chủ tịch Tập đoàn FPT

Trương Gia Bình

Lời giới thiệu

Nguyễn Văn Tuấn
- Giáo sư y khoa, Viện nghiên cứu y khoa
và Đại học New South Wales, Sydney, Australia.

Bạn đọc đang cầm trên tay một cuốn sách hay. Hay từ nội dung, hàm lượng thông tin học thuật, đến văn phong. Nếu có một tác phẩm nào giúp cho chúng ta – bạn và tôi – hiểu hơn về chính mình, thì đây là một tác phẩm như thế. Bằng một văn phong đơn giản, trong sáng và có khi dí dỏm, Giáo sư Daniel Kahneman dẫn dắt bạn qua hàng loạt thí nghiệm tâm lý xã hội mà ông và đồng nghiệp đã thực hiện trong suốt bốn thập niên qua. Kết quả của những thí nghiệm được đúc kết trong quyển sách này. Những kết quả thí nghiệm đó sẽ thách thức suy nghĩ của bạn, đồng thời cung cấp những kiến thức uyên bác để bạn có thể hiểu về hành vi của mình và của những người xung quanh. Cái hay của quyển sách không chỉ là hàm lượng tri thức học thuật mà còn mang tính giải trí. Đọc đến chương cuối cùng và gấp quyển sách lại, bạn đọc sẽ cảm thấy tiếc nuối rằng tại sao mình không biết những thông tin này sớm hơn!

Nói đến sách mà không đề cập đến tác giả là một thiếu sót lớn. Tác giả Daniel Kahneman là giáo sư tâm lý học thuộc Đại học Princeton. Ông được xem là một nhà tâm lý học vĩ đại nhất trên thế giới còn sống. Ông là người gốc Do Thái, tốt nghiệp tâm lý học từ Đại học Jerusalem (1954), và phục vụ trong quân đội Do Thái như một chuyên gia tâm lý. Năm 1958 ông sang Mỹ học và tốt nghiệp tiến sĩ tâm lý học ở Đại học California, Berkeley (1958). Cùng với người đồng nghiệp thân thiết là Giáo sư Amos Tversky (Đại học Stanford), ông đã thực hiện hàng loạt thí nghiệm tâm lý và có nhiều phát hiện rất quan trọng về hành vi con người. Nhờ những công trình đột phá đó, năm 2002, ông được trao giải thưởng Nobel về kinh tế vì những phát kiến về lý thuyết viễn cảnh (Prospect Theory). Giáo sư Tversky không may mắn qua đời vào năm 1996, nên không có "duyên" với giải Nobel mà đáng lẽ ra ông đã cùng Kahneman chia sẻ. Có thể nói không ngoa rằng cuốn sách bạn đang cầm trên tay là một đúc kết những nghiên cứu đẳng cấp Nobel.

Người viết bài này "làm quen" với những công trình nghiên cứu của Kahneman và Tversky từ đầu thập niên 2000. Lúc đó, tôi mới bắt đầu một dự án nghiên cứu về nguy cơ gãy xương theo nguyên lý cá nhân hoá điều trị

(personalized medicine). Vấn đề được đặt ra là truyền đạt thông tin về nguy cơ đến bệnh nhân như thế nào để có hiệu quả nhất, và tại sao dù có nhiều thuốc điều trị loãng xương rất có hiệu quả và an toàn, nhưng bệnh nhân không chịu dùng thuốc. Những thí nghiệm cực kỳ sáng tạo và lý thú của Kahneman và Tversky đã soi sáng và cung cấp cho tôi rất nhiều câu trả lời. Đọc những gì Kahneman viết, tôi thấy hình như ông biết rất nhiều về tôi! Do đó, khi cuốn sách được ấn hành, tôi đã viết bài điểm sách trên Thời báo Kinh tế Sài Gòn vào tháng 11 năm 2012, và nay tôi rất hân hạnh giới thiệu cuốn sách này đến bạn đọc.

Cuốn sách có tựa đề là Tư duy nhanh và chậm (Thinking, fast and slow). Tuy là sách dành cho đại chúng, nhưng trong đó tác giả thuật lại những nghiên cứu tâm lý và xã hội học được thiết kế một cách thông minh và kết quả làm cho bạn phải suy nghĩ lại chính mình. Chẳng hạn như chúng ta vẫn tưởng rằng con người vốn đầy lý trí, quyết định có suy tính cẩn thận, nhưng Daniel Kahneman và Amos Tversky đã chứng minh trong cuộc sống hàng ngày và cả đời sống kinh tế, chúng ta thường quyết định một cách thiếu nhất quán, cảm tính, và chủ quan. Kahneman chứng minh rằng chúng ta tệ hơn những gì chúng ta tưởng: đó là chúng ta không biết những gì chúng ta không biết!

Trong tác phẩm Tư duy nhanh và chậm, Kahneman mô tả hai cách thức (hay nói đúng hơn là hai hệ thống) mà não chúng ta vận hành. Ông gọi đó là Hệ thống 1 và Hệ thống 2. Hệ thống 1, còn gọi là cơ chế nghĩ nhanh, tự động, thường xuyên được sử dụng, cảm tính, rập khuôn, và tiềm thức. Hệ thống 2, còn gọi là cơ chế nghĩ chậm, đòi hỏi nỗ lực, ít được sử dụng, dùng logic, có tính toán, và ý thức. Trong một loạt thí nghiệm tâm lý, Kahneman và Tversky chứng minh rằng con người chúng ta thường đi đến quyết định theo cơ chế nghĩ nhanh hơn là nghĩ chậm. Phần lớn nội dung của cuốn sách là để chỉ ra những sai lầm trong hệ thống 1.

Suy nghĩ nhanh, theo cách nói ví von của người Việt chúng ta, là trông mặt mà bắt hình dong. Tức là một cơ chế suy nghĩ dựa vào những tín hiệu sơ khởi, thay vì tính toán cẩn thận và suy đoán dựa vào logic. Có thể liên tưởng về cơ chế nghĩ nhanh qua vài ví dụ cụ thể. Khi lái xe gắn máy đến một ngã tư, chúng ta có khi chỉ cần nhìn vào ánh mắt người lái xe đối diện để quyết định có băng qua đường hay không. Hoặc trước thông tin rằng tỷ lệ mắc bệnh ung thư ở vùng nông thôn cao hơn vùng thành thị, chúng ta có thể nghĩ ngay rằng vì dịch vụ y tế ở vùng nông thôn kém hơn vùng thành thị. Nhưng nếu có thông tin cho rằng tỷ lệ mắc bệnh ung thư vùng nông thôn thấp hơn vùng thành thị, có lẽ chúng ta nghĩ rằng cư dân nông thôn không sống trong môi trường ô nhiễm như cư dân thành thị, nên cư dân nông thôn có nguy cơ

ung thư thấp hơn thành thị. Việc người dân di tản khỏi khu vực Sông Tranh II có lẽ là một quyết định theo cơ chế nghĩ nhanh. Chính cơ chế suy nghĩ nhanh này giúp cho con người tồn tại qua hàng triệu năm, dù trong thực tế cũng sai lầm rất nhiều.

Những sai lầm trong cơ chế 1 được "chứng minh" qua hàng loạt thí nghiệm rất nổi tiếng. Có lẽ thí nghiệm nổi tiếng nhất là Vấn đề Linda. Trong thí nghiệm này, các đối tượng tham gia nghiên cứu được cung cấp thông tin về một phụ nữ (hư cấu) tên là Linda, 31 tuổi, độc thân, tính tình thẳng thắn, rất thông minh, và thời còn là sinh viên triết ở đại học cô thường hay quan tâm đến những vấn đề kỳ thị chủng tộc và bất bình đẳng xã hội. Những người tham gia nghiên cứu được hỏi rằng Linda là:

(a) một nhân viên phục vụ khách hàng ở ngân hàng (bank teller);

hay

(b) là một bank teller và đấu tranh cho nữ quyền (feminist).

Phần lớn (85%) người tham gia nghiên cứu chọn câu trả lời (b) là khả năng cao nhất. Nhưng câu trả lời đó vi phạm quy luật xác suất! Kahneman và Tversky gọi sai lầm này là nghịch lý liên hợp (Conjunction fallacy).

Trong một thí nghiệm khác, Kahneman và Tversky tiến hành với một nhóm bác sĩ có kinh nghiệm trên 15 năm về một vấn đề rất đơn giản như sau. Trong một cộng đồng có 1% nữ bị bệnh ung thư. Các nhà khoa học có một phương pháp xét nghiệm rất chính xác để phát hiện ung thư. Với phương pháp này đối với những người mắc bệnh, xét nghiệm sẽ cho ra kết quả dương tính 95%; đối với những người không mắc bệnh, xét nghiệm sẽ cho ra kết quả âm tính 80%. Nếu một phụ nữ trong cộng đồng đó đi xét nghiệm và có kết quả dương tính, khả năng mà người phụ nữ đó mắc bệnh ung thư là bao nhiêu? Đại đa số các bác sĩ cho rằng khả năng mắc bệnh là 90%. Nhưng câu trả lời đó sai. Sai là vì bác sĩ (hay chúng ta nói chung) lẫn lộn giữa xác suất mắc bệnh nếu kết quả dương tính với xác suất có kết quả dương tính nếu cá nhân mắc bệnh. Kahneman gọi đây là nghịch lý tỷ suất nền, và hệ quả là nhiều bệnh nhân bị chẩn đoán sai, vì bác sĩ dùng cơ chế suy nghĩ nhanh.

Trong một thí nghiệm nổi tiếng, Kahneman và Tversky cho các đối tượng chọn một trong hai bao thư. Bao thư thứ nhất có chắc chắn 200 đô-la; và bao thư thứ hai đòi hỏi đối tượng phải tung một đồng xu, nếu mặt sấp xuất hiện thì được 400 đô-la, mặt ngửa thì không có đồng nào. Kết quả cho thấy phần

lớn đối tượng tham gia nghiên cứu lựa chọn bao thư thứ nhất (dù hai lựa chọn này thật ra có giá trị kỳ vọng y chang nhau)! Kết quả này cho thấy chúng ta thích sự chắc chắn. Xu hướng này dẫn Kahneman và Tversky phát triển lý thuyết viễn cảnh, và là một công trình được trao giải Nobel Kinh tế năm 2002.

Một thí nghiệm cực kỳ độc đáo cho thấy chúng ta rất dễ bị chi phối bởi con số lớn. Đối tượng nghiên cứu được đưa cho 2 lựa chọn: (a) với phẫu thuật A, 90% sống sót; (b) với phẫu thuật B, 10% tử vong. Phần lớn đối tượng chọn phẫu thuật A. Một thí nghiệm tương tự, mà theo đó một nhóm đối tượng được cho biết rằng xác suất mà họ mắc bệnh là 1 trên 10, một nhóm khác được cho biết xác suất mắc bệnh là 100 trên 1000. Kết quả cho thấy nhóm thứ hai có xu hướng chấp nhận điều trị hơn nhóm thứ nhất, dù nguy cơ mắc bệnh của hai nhóm y chang nhau! Kahneman và Tversky gọi đó là hiệu ứng khung (framing effect).

Chúng ta thường đánh giá vấn đề qua việc tham khảo kinh nghiệm nổi bật vào thời điểm gần nhất, chứ không phải xem xét đến toàn bộ quá trình theo thời gian. Viết đến đây tôi chợt nhớ đến một nhận xét của Nhạc sĩ Đức Huy rằng người ca sĩ có thể bắt đầu bài hát không đạt, nhưng khi đoạn cuối bài hát được diễn tả thành công thì khán giả sẽ xem đó là một trình diễn thành công. Kahneman xem đây là điểm mà chúng ta rất giống… chuột.

Nếu một nhà khoa học rất giỏi về một lĩnh vực nào đó (như được trao giải Nobel y học), người ta thường giả định rằng nhà khoa học đó cũng am hiểu tất cả những vấn đề khác, dù bản thân nhà khoa học không nghĩ vậy. Điều này giải thích tại sao khi cần tranh thủ vận động một vấn đề xã hội nào đó, người ta thường tìm đến những ngôi sao điện ảnh, khoa học, thể thao,... Kahneman gọi đó là hiệu ứng hào quang (halo effect) cũng là một cơ chế suy nghĩ theo hệ thống 1.

Cuốn sách hay công trình nghiên cứu của Kahneman có nhiều ý nghĩa cho các nhà hoạch định chính sách. Bài học là khi ra chính sách hay những quy định có ảnh hưởng đến nhiều người trong cộng đồng, cần phải vận dụng chứng cứ một cách cẩn thận, chứ không nên cảm tính và bồng bột (theo hệ thống suy nghĩ nhanh) vì dễ dẫn đến sai lầm. Chúng ta còn nhớ vụ cấm buôn bán mắm tôm chỉ vì niềm tin rằng nhiều bệnh nhân tả từng ăn mắm tôm trước đó, và kết luận rằng mắm tôm là nguyên nhân gây dịch tả. Có thể xem đó là một suy nghĩ theo hệ thống 1.

Không chỉ có ý nghĩa cho các nhà hoạch định chính sách, cuốn sách còn có

ích cho những người hành pháp. Ý nghĩa từ những hiệu ứng Linda, hiệu ứng khung, nghịch lý tỉ suất nền,... là không thể và không nên trông mặt mà bắt hình dong, hay chỉ dựa vào tín hiệu bề ngoài mà đi đến kết án hay kì thị một cá nhân. Có trường hợp người ta lí giải rằng 60% những ca tội phạm thiếu niên xuất phát từ những gia đình ly dị hay đổ vỡ, và đi đến kết luận rằng ly dị là một nguyên nhân hay nguồn gốc của tội phạm thiếu niên. Nhưng kết luận đó không logic và rất có thể sai. Đó cũng là một nguỵ biện rất phổ biến (prosecutor fallacy). Ngụy biện xảy ra là vì người ta lười suy nghĩ, và vì lười biếng suy nghĩ nên người ta chỉ sử dụng hệ thống 1 (mà không sử dụng hệ thống 2).

Ngày nay, ra nhà sách, chúng ta dễ dàng thấy khá nhiều sách về hành vi con người. Nhiều sách hay với những ví dụ rất sống động kèm theo những thí nghiệm được xem là tiên phong, rồi lý giải đòi thay đổi chính sách, luật pháp, và cách kinh doanh. Nhưng cuốn Tư duy nhanh và chậm thì khác, vì đây là cuốn sách chỉ tập trung vào khoa học, với những trải nghiệm cá nhân của tác giả. Mục tiêu của cuốn sách, như Kahneman viết, là "làm giàu ngữ vựng cho mọi người" khi đi đến một quyết định trong cuộc sống. Tác giả còn viết rằng ông kỳ vọng cuốn sách sẽ giúp ích cho độc giả trong những câu chuyện phiếm và trao đổi – hay nói theo Nguyễn Du là mua vui cũng được một vài trống canh. Tôi nghĩ tác giả đã vượt ra mục tiêu khiêm tốn đó. Đây là cuốn sách mà bất kỳ ai đọc cũng sẽ thấy hào hứng ngay từ chương đầu, và kết thúc với sự sảng khoái, làm cho chúng ta hiểu về chính mình nhiều hơn. Một cuốn sách như thế nên được có mặt trên giá sách của những ai quan tâm đến hành vi và kinh tế.

Xin trân trọng giới thiệu!

Mở đầu

Tôi cho rằng bất kỳ tác giả nào, khi viết một cuốn sách đều hình dung sẵn

trong đầu những lợi ích mà độc giả sẽ lĩnh hội được sau khi đọc nó. Với tôi, lợi ích của việc đọc sách được ẩn dụ dưới hình ảnh chiếc bàn uống nước được đặt trong các văn phòng - nơi mọi người thường ngồi trao đổi ý kiến, hay truyền tai nhau những câu chuyện phiếm. Tôi hy vọng, cuốn sách này sẽ làm giàu vốn ngữ vựng cho độc giả mỗi khi đi đến một vài quyết định nhanh trong cuộc sống như: Khi chúng ta bàn về những phán đoán và lựa chọn của người khác, hoặc những chính sách mới của công ty, hay những quyết định đầu tư của một đồng nghiệp. Tại sao chúng ta lại quan tâm đến những câu chuyện phiếm? Bởi "kể tội" hay "nói xấu" người khác bao giờ cũng dễ dàng và thích thú hơn là tự nhận ra lỗi lầm của chính mình. Ngay cả trong những điều kiện thuận lợi nhất, đặt câu hỏi đối với những gì ta hằng tin tưởng và ham muốn là vô cùng khó khăn nhưng may mắn là chúng ta có thể tiếp thu được những ý kiến từ người khác. Rất nhiều người trong số chúng ta, tự nhiên đoán trước được phản ứng và dự đoán của bạn bè, đồng nghiệp về các lựa chọn của mình; vì vậy giá trị và nội dung của những câu chuyện phiếm lại trở thành những chủ đề "nóng" xoay quanh chiếc bàn uống nước. Những câu chuyện phiếm hữu ích là động cơ thúc đẩy con người ta tự phê bình và nhìn nhận bản thân một cách nghiêm túc hơn, đôi khi lợi ích mà những câu chuyện phiếm này mang lại còn có tác dụng hơn cả bản kế hoạch đánh giá hàng năm của mỗi chúng ta.

Muốn trở thành một bác sĩ giỏi thì người thầy thuốc phải hiểu rõ rất nhiều loại bệnh với những triệu chứng kèm theo trước và sau khi phát bệnh, cũng như phải phán đoán được nguyên nhân và hậu quả của bệnh, thậm chí có thể đưa ra cả phác đồ điều trị cho bệnh đó. Học nghề thuốc đòi hỏi người thầy thuốc phải học cả thuật ngữ của y khoa. Càng hiểu sâu về các phán đoán và lựa chọn sẽ càng đòi hỏi chúng ta phải sử dụng vốn từ vựng phong phú hơn so với ngôn ngữ thường ngày. Mặt tích cực của những câu chuyện phiếm là nó giúp chúng ta nhận biết được những sai lầm mà con người thường mắc phải. Chúng chính là những lỗi sai hệ thống và được lặp đi lặp lại một cách có chủ đích trong một số hoàn cảnh nhất định. Ví dụ, khi một diễn giả điển trai và tự tin bước lên sân khấu, bạn có thể dự đoán được rằng khán giả sẽ dành cho bài diễn thuyết của anh ta nhiều cảm tình hơn so với tài năng diễn thuyết của anh ta. Khả năng chẩn đoán những sai lệch này còn gọi là Hiệu

ứng hào quang và nhờ có Hiệu ứng hào quang, những bàn luận và những trao đổi xung quanh câu chuyện phiếm của chúng ta sẽ trở nên dễ đoán, dễ nhận ra và dễ hiểu hơn.

Nếu có ai hỏi bạn đang nghĩ gì, bạn sẽ trả lời được câu hỏi đó một cách dễ dàng. Bạn tin rằng bạn biết được trí não của mình được vận hành bằng một ý nghĩ chủ đạo, tuần tự dẫn dắt bạn đi từ suy nghĩ này sang suy nghĩ khác. Tuy nhiên, đó không phải là cách hoạt động duy nhất, càng không phải là cách hoạt động điển hình của trí não. Hầu hết mọi ấn tượng và suy nghĩ của bạn thường diễn ra trong trí não theo cách mà bạn không sao biết được. Bạn không thể lý giải được vì sao bạn lại tin là trên mặt bàn có một chiếc đèn, hoặc làm sao bạn lại cảm thấy giọng nói của người bạn đời trên điện thoại có thoáng chút hờn ghen, hoặc xoay xở thế nào bạn có thể tránh một tai nạn trên đường đi khi nó chưa thực sự xảy ra mà chỉ bằng linh cảm của bạn. Rất nhiều những quyết định được hình thành một cách lặng lẽ bên trong đầu óc của bạn và khi trí óc của bạn hoạt động sẽ sinh ra những cảm xúc và những trực giác.

Cuốn sách này bàn rất nhiều về sự sai lệch của trực giác trong trí óc của con người. Tuy vậy, tập trung vào sự sai lệch không nhằm mục đích bôi nhọ nhận thức của loài người, giống như các nghiên cứu y học, sự quan tâm nghiên cứu các căn bệnh không nằm ngoài mục đích mang lại sức khỏe tốt hơn cho loài người. Thông thường hầu hết chúng ta đều khỏe mạnh và hầu hết những phán đoán và hành động của chúng ta đều đúng đắn. Chúng ta làm chủ cuộc sống của mình, nên tự thân chúng ta tuân theo những ấn tượng và cảm xúc của cá nhân và tự tin rằng niềm tin bản năng, cũng như sở thích của bản thân thường là đúng đắn. Nhưng không hẳn thế, chúng ta vẫn tự tin ngay cả khi mắc sai lầm và thường những người khác dễ phát hiện ra sai lầm đó hơn là bản thân chúng ta.

Những phát hiện này chính là mục đích của tôi khi đề cập tới câu chuyện phiếm ở trên, nhằm nâng cao khả năng nhận thức của bản thân khi đưa ra các dự đoán và lựa chọn của người khác bằng việc cung cấp một thứ ngôn ngữ phong phú hơn, chính xác hơn khi thảo luận. Bởi vì ít nhất trong một vài trường hợp, một chẩn đoán chính xác có thể đưa ra một giải pháp để giảm thiểu thiệt hại do những phán đoán và lựa chọn sai lầm của chúng ta gây ra.

NGUỒN GỐC

Cuốn sách này trình bày những hiểu biết của tôi về sự phán đoán và ra quyết định, vốn là những lĩnh vực đã được các nhà tâm lý học nghiên cứu sâu trong

vài thập kỷ trở lại đây. Tuy nhiên, tôi bắt đầu theo đuổi ý tưởng nghiên cứu này vào một ngày may mắn của năm 1969, khi tôi mời Amos - một đồng nghiệp của tôi đến nói chuyện ở buổi thảo luận, tại khoa Tâm lý học của trường Đại học Hebrew ở Jerusalem - nơi tôi dạy học khi đó. Amos Tversky khi ấy được đánh giá là ngôi sao mới nổi chuyên nghiên cứu về việc ra quyết định, mà thực ra tôi nghĩ ông ấy là ngôi sao trong mọi lĩnh vực nghiên cứu mà ông tham gia thì đúng hơn, vì thế tôi hình dung chúng tôi sẽ có một buổi nói chuyện rất thú vị. Nhiều người biết Amos đều nghĩ ông là người thông minh nhất mà họ từng gặp. Ông xuất sắc, linh hoạt và cuốn hút. Ông được ban tặng một trí nhớ tuyệt vời, cùng với cách nói chuyện hài hước và khả năng sử dụng chúng một cách nhuần nhuyễn; sẽ không bao giờ cảm thấy buồn chán khi có Amos ở bên cạnh. Vào thời điểm này Amos mới 32 tuổi, còn tôi 35 tuổi.

Bài giảng của Amos hôm đó trình bày về một chương trình nghiên cứu đang được tiến hành ở Đại học Michigan, nhằm trả lời cho câu hỏi: Con người có phải là những nhà thống kê trực quan tài ba? Như các bạn biết đấy, chúng ta vốn đều là những nhà ngôn ngữ học tự nhiên: Một đứa trẻ bốn tuổi không cần cố gắng cũng có thể tự thiết lập được những cấu trúc ngữ pháp khi nói, mặc dù chúng chẳng có ý niệm gì về sự tồn tại của những cấu trúc ngữ pháp ấy cả. Liệu con người có bản năng trực giác tương tự đối với những nguyên tắc cơ bản của các phép tính thống kê? Amos đã trả lời rằng, chắc chắn con người có khả năng đó. Sau buổi hội thảo này, chúng tôi kết luận lại không có câu trả lời nào hợp lý hơn câu trả lời trên, rằng con người có khả năng làm phép tính thống kê.

Amos và tôi đều hứng thú với buổi thảo luận và kết luận rằng thống kê trực quan là một chủ đề hấp dẫn và rất tuyệt nếu cả hai cùng tiếp tục nghiên cứu. Thứ Sáu của tuần ấy, chúng tôi ăn trưa tại quán Cafe Rimon - nơi gặp gỡ yêu thích của giới nghệ sĩ và các giáo sư ở Jerusalem. Tại đây chúng tôi đã lên kế hoạch nghiên cứu về khả năng thống kê trực quan của một số nhà nghiên cứu thực nghiệm điển hình. Kết luận trong lần thảo luận trước đó (tại buổi thảo luận ở Đại học Hebrew) chỉ bằng trực giác của chúng tôi thôi là chưa đủ. Cho dù đã có nhiều năm kinh nghiệm nghiên cứu và làm việc với các số liệu, chúng tôi vẫn chưa có được nhạy cảm bản năng để đưa ra phán đoán chuẩn xác cho những kết quả thống kê được quan sát dựa trên nhóm mẫu quá nhỏ. Vẫn còn rất nhiều những sai lệch trong những nhận định chủ quan của chúng tôi. Khi mà chúng tôi quá hào hứng tin tưởng vào các kết quả nghiên cứu dựa trên những chứng cứ không đầy đủ và quá đề cao hoạt động thu thập dữ liệu dựa trên những quan sát của những nhóm mẫu quá nhỏ. Mục tiêu của nghiên cứu này là để kiểm chứng xem liệu những nhà nghiên cứu khác có

chung những suy nghĩ như chúng tôi không?

Chúng tôi đã chuẩn bị một cuộc điều tra trong đó đã phác thảo bộ khung cho những vấn đề thường xuất hiện trong các nghiên cứu. Amos đi thu thập các câu trả lời của một nhóm chuyên gia trong một cuộc họp của Hiệp hội Tâm lý Toán học, trong đó có cả hai nhà viết sách giáo khoa thống kê. Đúng như mong đợi, chúng tôi phát hiện ra rằng những chuyên gia này cũng như chúng tôi, đã phóng đại quá mức xác suất đúng các kết quả gốc của một thí nghiệm chỉ dựa trên lượng mẫu quá nhỏ, mà ngay cả khi nhân lên nhiều lần kết quả ấy cũng không thay đổi. Các nhà khoa học này cũng khuyến cáo đến sinh viên cần phải phân tích đủ mức tối thiểu lượng mẫu được quan sát trong thí nghiệm, bởi vì ngay cả những chuyên gia của ngành Thống kê học cũng không phải là những nhà thống kê trực quan tài ba.

Trong khi viết báo cáo về phát hiện này, cả Amos và tôi đều cảm nhận là thật thú vị khi được làm việc cùng nhau. Amos luôn hài hước và nhờ sự có mặt của ông, tôi cũng trở nên vui tính hơn, vì thế chúng tôi đã có nhiều thời gian làm việc nghiêm túc trong bầu không khí vui nhộn. Chính niềm vui mà chúng tôi tìm thấy trong việc hợp tác khiến cả hai trở nên kiên nhẫn hơn; bạn cũng vậy - sẽ dễ dàng đặt toàn tâm vào công việc hơn khi không bao giờ cảm thấy buồn chán. Cũng có thể, điều quan trọng nhất là chúng tôi đã khám phá ra vũ khí bí mật, chính là tính cách của cả hai đã hỗ trợ rất tốt cho nhau trong công việc. Cả Amos và tôi cùng là những người vô cùng hiếu thắng và hay lý lẽ, thậm chí ông ấy còn cực đoan hơn cả tôi nhưng trong suốt những năm cộng tác, chưa bao giờ người này bác bỏ bất cứ ý kiến nào của người kia. Thực vậy, một trong những niềm hạnh phúc nhất mà tôi có được khi làm việc cùng Amos, đó là những gì chúng tôi thu được đã trở thành tài sản quý giá nhất mà cả hai cùng tích luỹ được.

Nghiên cứu của chúng tôi dưới dạng những cuộc đối thoại, trong đó chúng tôi tạo ra những câu hỏi và cùng nhau kiểm chứng chúng bằng những câu trả lời dựa trên trực giác. Mỗi câu hỏi là một thí nghiệm nhỏ và mỗi ngày chúng tôi thực hiện rất nhiều thí nghiệm như thế. Chúng tôi không thực sự đi tìm đáp án đúng cho những câu hỏi thống kê mà mình đặt ra đó. Mục tiêu của chúng tôi là nhận dạng và phân tích các câu trả lời bằng trực giác - ập đến tức thì trong đầu, những đáp án nảy sinh ngay lập tức, ngay cả khi chúng tôi biết đó là một đáp án sai. Chúng tôi tin tưởng tuyệt đối rằng một khi có bất cứ đáp án trực giác nào bật ra trong trí não của cả hai chúng tôi, thì hẳn là cũng sẽ có rất nhiều người khác có chung những suy nghĩ đó và từ kết luận này, sẽ dễ dàng chỉ ra những ảnh hưởng của trực giác lên các phán đoán của chúng ta như thế nào.

Một lần, chúng tôi đã vô cùng hạnh phúc khi nhận ra rằng, cả hai cùng có những suy nghĩ ngốc nghếch liên quan đến nghề nghiệp tương lai của những em bé mà cả hai cùng biết, như là cả hai cùng nhận ra một "luật sư ba tuổi hay lý luận," hoặc một "giáo sư mọt sách," hay một "nhà tâm lý học cảm thông và dịu dàng". Tất nhiên, những tiên đoán này rất ngớ ngẩn nhưng chúng tôi vẫn thấy chúng thật hấp dẫn. Rõ ràng trực giác của chúng ta đã bị dẫn dắt bởi tập hợp những khuôn mẫu về một nghề nghiệp nhất định nào đó. Bài tập thú vị này đã giúp chúng tôi phát triển một giả thuyết về vai trò của sự tương đồng trong các dự đoán ở mỗi thực nghiệm mà chúng tôi tiến hành. Chúng tôi quyết định kiểm tra và thử nghiệm giả thuyết ấy bằng cách chia nhỏ giả thuyết ấy thành hàng tá những thí nghiệm nhỏ, sau đây là một ví dụ:

Giả thuyết là cậu bé Steve được lựa chọn ngẫu nhiên trong số những mẫu thí nghiệm:

Cậu bé được một người hàng xóm mô tả như sau: "Steve rất bẽn lẽn và khép kín, sẵn lòng giúp đỡ người khác nhưng không mấy quan tâm tới mọi người hay thế giới xung quanh." Vậy sau này Steve sẽ trở thành một anh thủ thư hay một anh nông dân?

Những đặc điểm tương đồng trong tính cách của Steve khiến mọi người lập tức nghĩ rằng cậu sẽ làm nghề thủ thư, dự đoán này không hề dựa trên số liệu thống kê thực tế. Đã bao giờ bạn quan tâm kết quả thống kê thực tế trên toàn nước Mỹ là tỷ lệ những người nông dân là nam giới nhiều gấp 20 lần so với tỷ lệ những người nam giới làm nghề thủ thư? Và bởi vì số người làm nông dân nhiều hơn rất nhiều số người làm thủ thư, nên chắc chắn những người "nhu mì và gọn ghẽ" ngồi trong xe kéo được mô phỏng ở ví dụ trên sẽ nhiều hơn số người ngồi sau bàn thủ thư. Tuy vậy, chúng tôi nhận thấy những người tham gia thí nghiệm đều phớt lờ các con số thống kê thực tế và lệ thuộc hoàn toàn vào các yếu tố tương đồng trong các dự đoán. Chúng tôi đưa ra giả thuyết là họ đã biến sự tương đồng thành một suy nghiệm đơn giản hóa (nói ngắn gọn là suy đoán dựa theo kinh nghiệm) khi đưa ra một phán đoán khó khăn nhằm chỉ ra các dự đoán của họ. Việc phụ thuộc vào kinh nghiệm cá nhân chính là nguyên nhân tạo ra những sai lệch có thể đoán trước (những lỗi sai hệ thống) trong các phỏng đoán của họ.

Trong một lần khác, Amos và tôi đặt vấn đề về tỷ lệ ly hôn giữa các giảng viên trong trường Đại học của chúng tôi. Khi đặt ra câu hỏi này chúng tôi bắt đầu rà soát trong trí nhớ về những giảng viên đã ly hôn mà mình biết hoặc nghe nói tới, từ đó dự đoán xem số lượng này có lớn không. Chúng tôi gọi sự phụ thuộc vào khả năng rà soát của trí nhớ là một suy nghiệm thực tế. Ở một

số nghiên cứu khác, chúng tôi để người tham gia trả lời một câu hỏi đơn giản về từ vựng trong một đoạn ngữ văn Anh điển hình như sau:

Hãy nghĩ về chữ cái K.

Chữ cái K thường xuất hiện ở vị trí đầu tiên HAY vị trí thứ ba trong một từ?

Bất cứ người nào hay chơi trò sắp chữ Scrabble đều biết, để tìm một từ bắt đầu bằng một chữ cái bao giờ cũng dễ hơn tìm một từ có một chữ cái nằm ở vị trí thứ ba. Điều này đúng với mọi chữ trong bảng chữ cái. Từ đó chúng ta cho rằng các câu trả lời sẽ phóng đại mức độ thường xuyên xuất hiện của các chữ cái ở vị trí đầu tiên, thậm chí cả với những chữ cái (như K, L, N, R, V) trong khi trên thực tế, thì những chữ cái ấy lại xuất hiện với tần suất cao hơn ở vị trí thứ ba. Một lần nữa, phụ thuộc vào suy nghiệm lại sinh ra những sai lệch có thể đoán được trong các dự báo. Ví dụ, gần đây tôi bỗng nghi ngờ điều mà lâu nay vẫn đinh ninh, ấy là hiện tượng ngoại tình ở các chính trị gia phổ biến hơn so với hiện tượng ngoại tình của bác sĩ hay luật sư. Thậm chí tôi còn đưa ra những lý giải cho “thực tế” này, trong đó phân tích cả các yếu tố như đam mê quyền lực và cạm bẫy của cuộc sống xa gia đình là nguyên nhân dẫn đến hiện tượng ngoại tình này. Cuối cùng tôi lại nhận ra rằng chẳng qua vì giới truyền thông thích soi mói vào các cuộc tình vụng trộm của những chính trị gia nhiều hơn so với những cuộc tình vụng trộm của những người làm nghề luật sư hay bác sĩ. Rất có thể ấn tượng trực giác của tôi hoàn toàn phụ thuộc vào đề tài mà các nhà báo lựa chọn khai thác và đi đến những suy nghiệm cá nhân về hiện tượng ly hôn này.

Amos và tôi đã dành nhiều năm để nghiên cứu và thu thập tài liệu về những sai lệch trong tư duy trực giác, với công việc cụ thể như là dự trù khả năng cho các sự kiện, tiên đoán tương lai và đặt ra các giả thuyết và ước lượng tần suất. Đến năm thứ năm hợp tác, chúng tôi trình bày những phát hiện chính của mình trên tạp chí Khoa học, một ấn phẩm dành cho các học giả ở rất nhiều ngành khoa học. Bài báo có tên là “Phán đoán dưới sự thiếu chắc chắn: Suy nghiệm và Sai lệch.” Nó mô tả những đường tắt rút gọn của tư duy trực giác và giải thích khoảng chừng 20 sự sai lệch là những cách thể hiện của suy nghiệm, đồng thời là những minh chứng cho thấy vai trò của những suy nghiệm trong các dự đoán.

Các sử gia cũng thường xuyên ghi nhận rằng ở bất cứ thời điểm nào, trong bất cứ ngành nào, các học giả cũng có xu hướng đưa ra những phỏng đoán về đối tượng trong các nghiên cứu của mình. Các nhà khoa học xã hội cũng không phải là ngoại lệ, họ dựa vào bản tính tự nhiên của loài người để làm

cơ sở cho hầu hết những cuộc tranh luận về các hành vi ứng xử đặc biệt của con người nhưng rất hiếm khi đặt câu hỏi trở lại cho các phán đoán này. Các nhà khoa học xã hội trong những năm 1970 hầu như công nhận hai ý tưởng về bản tính con người. Thứ nhất, đó là con người lý trí và tư duy của họ là những ấn tượng về tinh thần rất thông thường. Thứ hai, các xúc cảm như sợ hãi, nhân ái và thù hận xuất hiện hầu hết khi con người không kiểm soát được lý trí (hay còn gọi là con người duy lý trí). Bài báo của chúng tôi ngầm thách thức cả hai giả thuyết ấy mà không tranh luận trực tiếp vào chúng. Chúng tôi thu thập những lỗi sai hệ thống trong tư duy của con người và dựa trên dấu vết của những lỗi sai hệ thống ấy để phác thảo ra cách vận hành của nhận thức mà không đơn thuần chỉ đổ lỗi cho cảm xúc.

Bài báo của chúng tôi thu hút được sự chú ý hơn so với kỳ vọng ban đầu và đến giờ nó vẫn là một trong "những từ khóa" được nhắc đến nhiều nhất trong ngành khoa học xã hội (hơn 200 bài báo học thuật đã dùng bài báo đó để tham chiếu trong năm 2010). Các nhà nghiên cứu trong những lĩnh vực khác cũng nhận thấy bài báo đó hữu ích, đồng thời các ý tưởng về suy nghiệm và sai lệch đã được áp dụng trong rất nhiều lĩnh vực nghiên cứu khác nhau, trong đó có chẩn đoán y học, triết học, tài chính, thống kê và chiến lược chiến tranh.

Ví dụ, các sinh viên chuyên ngành Chính sách đã nhận ra rằng chính nhờ dựa trên sự suy nghiệm đã giải thích vì sao một số vấn đề thu hút được sự chú ý của công chúng nhiều hơn so với một số vấn đề khác. Con người có xu hướng chú tâm vào những vấn đề quan trọng mà họ dễ dàng truy cập trong trí nhớ của mình hơn là những vấn đề khó khăn phức tạp. Điều này càng được kiểm định là đúng đắn thông qua việc quan sát những trang nhất các báo thường được công chúng ghi nhớ nhanh hơn. Những chủ đề được các phương tiện truyền thông đặc biệt quan tâm phản ánh, đã ăn sâu vào đầu óc chúng ta, khiến những chủ đề khác dễ bị chúng ta lãng quên. Ngược lại, những gì giới truyền thông lựa chọn đưa tin lại phản ánh quan điểm của họ sao cho phù hợp với những gì hiện hữu trong đầu óc của công chúng. Không phải ngẫu nhiên mà các thể chế độc tài áp đặt đối với tự do truyền thông (thông tin không được phản ánh trung thực mà bị bóp méo, định hướng theo chủ trương chính sách của chế độ độc tài đó). Vì công chúng rất dễ bị thu hút bởi những tin tức giật gân, những sự kiện giải trí và thông tin liên quan đến người nổi tiếng, truyền thông ăn theo những sự kiện như vậy cũng là chuyện dễ hiểu. Ví dụ, vài tuần sau khi Michael Jackson qua đời, những kênh truyền hình đưa tin về các chủ đề khác ngoài thông tin về Michael Jackson quả là rất ít. Truyền thông đề cập rất ít những vấn đề thiết yếu trong cuộc sống nhưng những tin tức này cũng được truyền tải kém hấp dẫn, như là cung cấp

những chi tiết ít kịch tính, từ chối những chuẩn mực giáo dục hay chi quá nhiều tiền cho thuốc men vào những năm cuối đời. (Khi viết như vậy, tôi phải ghi chú thêm là những ví dụ về những đề tài "ít được đưa tin" cũng vẫn được dẫn dắt bởi những thông tin có sẵn. Những chủ đề không được tôi chọn làm ví dụ cũng vẫn được giới truyền thông đề cập thường xuyên, nghĩa là sẽ còn có những vấn đề quan trọng khác nữa nhưng không hề xuất hiện trong đầu óc của tôi.)

Chúng tôi không hoàn toàn nhận thức được điều này nhưng có một lý do đó là một chi tiết phụ trong công việc của chúng tôi đã khiến chủ đề "suy nghiệm và sai lệch" hấp dẫn hơn bên cạnh các yếu tố tâm lý: Chúng tôi thường đính toàn bộ bài báo với những bảng câu hỏi mà chúng tôi tự đặt ra cho bản thân, cũng như để những người tham gia thí nghiệm cùng trả lời. Những câu hỏi này nhằm mục đích chứng minh cho độc giả thấy những suy nghĩ của họ đã bị ảnh hưởng bởi những sai lệch của nhận thức như thế nào. Tôi hy vọng bạn cũng có được trải nghiệm tương tự khi đọc các câu hỏi về thủ thư Steve, mục đích là giúp bạn đánh giá đầy đủ sức mạnh của sự tương đồng, như là một đầu mối mà bạn thấy chúng ta đã dễ dàng bỏ qua những dữ liệu thống kê thực tế ấy và chúng có mối liên quan với nhau như thế nào.

Việc sử dụng các luận chứng cung cấp cho các học giả ở nhiều chuyên ngành, đặc biệt là các nhà triết học và kinh tế học, là một cơ hội hiếm có để tập trung chú ý đến các lỗi sai có thể xảy ra trong dòng chảy tư duy của chính mình. Khi chứng kiến sự thất bại của bản thân, các nhà khoa học càng trở nên tha thiết với câu hỏi của những giả thuyết võ đoán về nhận thức của con người, đặc biệt là trong thời kỳ mà tâm lý con người được cho là lý trí và logic. Lựa chọn phương pháp đã quyết định việc: Nếu chúng tôi đưa ra những kết quả chỉ dựa trên các thí nghiệm thông thường, bài báo sẽ kém độ tin cậy và ít được nhớ tới. Hơn thế nữa, những độc giả khó tính có thể nhận ra kết quả thu thập trong thí nghiệm thông thường này không phản ánh đúng con người họ, bởi họ cho rằng những lỗi sai trong dự đoán ấy thuộc về những người có học vấn trung bình vốn là những đối tượng phổ biến được ngành Tâm lý học quan tâm nghiên cứu. Tất nhiên, chúng tôi không chọn các luận chứng nằm ngoài tiêu chuẩn chung của thí nghiệm mà chọn các luận chứng được ưu tiên hơn trong các thí nghiệm của mình, bởi vì chúng tôi kỳ vọng nghiên cứu này sẽ ảnh hưởng đến cả các triết gia hay các nhà kinh tế học. Và chúng tôi đã may mắn lựa chọn phương pháp này, cũng như may mắn ở nhiều vấn đề khác nữa trong suốt quá trình thực hiện nghiên cứu này. Một chủ đề thường xuyên xuất hiện trong cuốn sách này đó là sự may mắn đóng vai trò rất lớn trong mọi câu chuyện thành công của mỗi chúng ta; người ta có thể thường xuyên và dễ dàng nhận diện một sự thay đổi nhỏ

trong toàn bộ câu chuyện, có thể trở thành một trong những động lực cho một thay đổi lớn hơn. Câu chuyện của chúng tôi cũng không nằm ngoài ngoại lệ thông thường đó.

Phản hồi đối với nghiên cứu của chúng tôi không chỉ toàn là những đánh giá tích cực, đặc biệt phần tập trung vào sự sai lệch bị chỉ trích là đưa ra các quan điểm rất tiêu cực và không công bằng. Đúng như mong đợi của chúng tôi, trong các ngành khoa học thông thường, một vài nhà nghiên cứu đã đánh giá cao ý tưởng của chúng tôi nhưng cũng có người lại đưa ra những giải pháp nhằm thay thế ý tưởng đó. Tuy vậy, điều thành công nhất là nhìn chung mọi người đã chấp nhận ý tưởng cho rằng trí não của con người có thể mắc phải những lỗi sai hệ thống. Nghiên cứu của chúng tôi về sự dự đoán đã có tác động đến giới khoa học hơn nhiều so với mong đợi ban đầu.

Ngay sau khi hoàn thành nghiên cứu tổng quan về sự sai lệch, chúng tôi lập tức chuyển sự quan tâm của mình đến nghiên cứu về việc ra quyết định trong những điều kiện không chắc chắn. Mục tiêu của chúng tôi là phát triển một học thuyết Tâm lý học, trong đó nghiên cứu xem con người đưa ra những quyết định như thế nào. Bạn có thể hình dung về lý thuyết ấy thông qua một trò chơi đơn giản sau: Ví dụ, bạn có đồng ý đánh cược để tung đồng xu, nếu tung được mặt số, bạn thắng và giành được 130 đô-la, còn nếu ra mặt người, bạn thua và mất 100 đô-la? Những lựa chọn cơ bản như thế từ lâu đã được sử dụng để kiểm chứng cho những câu hỏi bao quát hơn về việc ra quyết định, ví dụ mối liên hệ tương đối khi con người quyết định tham gia vào những việc mà họ chắc chắn mang lại kết quả tốt nhưng cuối cùng kết quả lại không tốt như mong đợi của họ. Phương pháp của chúng tôi không thay đổi: chúng tôi dành nhiều ngày để xem xét tình huống để lựa chọn và kiểm nghiệm xem trực giác của chúng ta có ảnh hưởng như thế nào đối với sự lựa chọn logic. Một lần nữa, như trong một dự đoán, chúng tôi để ý đến những sai lệch hệ thống trong các quyết định của cá nhân, các tham chiếu trực giác hình thành nên những nguyên tắc thiết yếu trong các lựa chọn lý trí. 5 năm sau khi bài báo được đăng tải trên tạp chí Khoa học, chúng tôi xuất bản cuốn "Lý thuyết viễn cảnh". Đây là cuốn sách phân tích về "quyết định trong nguy cơ," một học thuyết về chọn lựa trong đó tính đến các yếu tố ảnh hưởng hơn đến nghiên cứu của chúng tôi về dự báo và nó là một trong những nghiên cứu đã làm nền móng cho sự hình thành và phát triển của kinh tế học hành vi sau này.

Ngay cả khi chúng tôi gặp cản trở vì khoảng cách địa lý, Amos và tôi vẫn cùng nhau tận hưởng niềm hạnh phúc tuyệt vời được chia sẻ những suy nghĩ cùng nhau và niềm hạnh phúc cùng sự may mắn khi có được từ mối quan hệ

bằng hữu, giúp chúng tôi làm việc vui vẻ và hiệu quả hơn. Sự hợp tác của chúng tôi trong quá trình nghiên cứu về dự báo và ra quyết định đã mang lại cho tôi giải Nobel vào năm 2002, đáng lẽ Amos cũng sẽ cùng tôi chia sẻ niềm hạnh phúc được bước lên bục nhận giải Nobel này nếu ông không qua đời ở tuổi 59, vào năm 1996.

CHÚNG TA ĐANG Ở ĐÂU?

Cuốn sách này không nhằm mục đích trình bày những nghiên cứu của tôi và Amos, vấn đề này đã được rất nhiều tác giả đề cập đến trong rất nhiều năm qua. Mục tiêu chính của tôi khi viết cuốn sách này nhằm giới thiệu đến độc giả một góc nhìn về cách thức hoạt động của trí não, mà cách nhìn này đã đánh dấu những phát triển gần đây của nghiên cứu về nhận thức và tâm lý xã hội. Chúng là một trong số những phát triển quan trọng, hơn nữa là giờ đây chúng ta hiểu được sự kỳ diệu cũng như những sai lầm trong cách vận hành của tư duy trực giác của chúng ta.

Amos và tôi không có ý định nhằm thẳng tới những trực giác thường được hiểu như là những "phỏng đoán suy nghiệm khá hữu ích nhưng đôi khi cũng dẫn đến những lỗi sai nghiêm trọng và lỗi sai hệ thống." Chúng tôi tập trung vào nghiên cứu những sai lệch, đầu tiên là vì cả hai cùng nhận thấy tự thân những sai lệch này là một đề tài nghiên cứu rất hấp dẫn và bởi vì hiển nhiên chúng cung cấp bằng chứng cho những phỏng đoán suy nghiệm. Chúng tôi tự hỏi rằng, liệu mọi phỏng đoán trực giác trong những tình huống không rõ ràng đều được sinh ra nhờ những suy nghiệm mà chúng tôi nghiên cứu hay không; giờ thì tôi có thể kết luận là không. Đặc biệt, chúng ta có thể giải thích việc "các chuyên gia có trực giác chính xác" một cách hợp lý hơn, đó là kết quả của việc chúng được thực hành nhiều lần, chứ không phải là nhờ vào khả năng suy nghiệm của các chuyên gia này. Giờ đây chúng ta có thể phác thảo lên một bức tranh về các tình huống phong phú hơn, cân bằng hơn, trong đó, một số kỹ năng và suy nghiệm là nguồn lực thay thế cho các phán đoán và lựa chọn dựa trên trực giác.

Nhà tâm lý học Gary Klein kể câu chuyện về một đội cứu hỏa trong lần giải cứu một ngôi nhà bị cháy ở gian bếp. Ngay khi bắt đầu lắp vòi nước, bỗng nhiên người chỉ huy dường như nghe thấy một tiếng nói vang lên từ bên trong: "Rút khỏi đây, mau!" Toàn bộ sàn nhà dưới chân gần như sập xuống ngay khi đội cứu hỏa vừa rút khỏi căn nhà. Tất cả chỉ dựa trên thực tế là khi vừa có mặt tại hiện trường, người đội trưởng bỗng cảm nhận được sự im ắng lạ thường của ngọn lửa và cảm thấy tai của mình phải chịu sức nóng bất thường. Cùng lúc, tất cả những cảm nhận ấy tạo thành một ấn tượng mà ông

gọi là “giác quan thứ sáu đối với sự nguy hiểm”. Ông không biết cụ thể chúng là gì, mà chỉ biết chắc chắn rằng có điều gì đó bất ổn sắp xảy ra. Sau này người ta mới biết được tâm của ngọn lửa không nằm ở gian bếp mà nằm ở ngay tầng hầm bên dưới chỗ đội cứu hoả đã đứng.

Hẳn chúng ta cũng đã từng nghe những chuyện tương tự như vậy về trực giác của các chuyên gia, như là: Một cao thủ của môn cờ vua có thể chỉ cần đi ngang qua, liếc mắt vào một bàn cờ trên đường phố là có thể tuyên bố “quân trắng, 3 nước, chiếu tướng” mà không cần đứng lại, hoặc một bác sĩ chỉ cần liếc mắt nhìn bệnh nhân là có thể đưa ra những chẩn đoán phức tạp của một căn bệnh. Đối với chúng ta, trực giác chuẩn xác của các chuyên gia là một khả năng kỳ diệu, nhưng thực tế không phải như vậy. Mỗi chúng ta cũng có thể có được trực giác chính xác như thế nhờ luyện tập mỗi ngày. Trong một số tình huống, hầu hết chúng ta đều dễ dàng nhận thấy sự nguy hiểm ngay từ lần đầu tiên nghe tiếng của kẻ ác trong điện thoại, hay dễ dàng nhận ra ta chính là nhân vật chính của câu chuyện phiếm ngay khi bước chân vào một căn phòng, và có khả năng phản ứng tức thời với những dấu hiệu nguy hiểm tiềm ẩn rất tinh tế khi nhìn thấy gã tài xế ở làn xe bên cạnh. Khả năng trực giác của chúng ta cũng không hề kém độ tinh anh so với trực giác của một anh lính cứu hỏa kỳ cựu hay của một bác sĩ nhiều năm kinh nghiệm, mà do họ được luyện tập thường xuyên hơn chúng ta mà thôi.

Yếu tố tâm lý của trực giác chuẩn xác cũng không phải là một phép màu bí ẩn. Có lẽ cách lý giải ngắn gọn nhất đã được Herbert Simon vĩ đại, một kỳ thủ cao cường đã giải thích rằng sau hàng ngàn giờ luyện tập khiến cho các kỳ thủ có được khả năng nhìn từng ô vuông trên bàn cờ khác hẳn so với khả năng của mỗi chúng ta. Bạn có thể cảm thấy Simone nôn nóng khi phân tích yếu tố thần thoại của trực giác chuyên gia khi ông viết: “Chính hoàn cảnh là điểm mấu chốt, nó giúp các cao thủ xâm nhập được vào kho lưu trữ thông tin trong bộ nhớ và những thông tin này cung cấp câu trả lời. Trực giác chính là sự nhận thức, không hơn, không kém.”

Chúng ta cũng không ngạc nhiên khi một đứa trẻ hai tuổi nhìn một con chó và nói: “Chó ơi!” bởi vì chúng ta đã quá quen với khả năng học hỏi kỳ diệu của trẻ em khi nhận diện và đặt tên cho các sự vật. Quan điểm của Simon về những điều kỳ diệu trong trực giác chuyên gia cũng tương tự như vậy. Những trực giác chuẩn xác phát triển khi các chuyên gia học được cách nhận diện những yếu tố quen thuộc trong một hoàn cảnh mới và xử lý theo những cách phù hợp với nó. Những phán đoán trực giác chuẩn xác cũng lập tức xuất hiện trong đầu óc con người như hiện tượng nói “Chó ơi!” của em bé hai tuổi vậy.

Đáng tiếc là không phải mọi trực giác nghề nghiệp đều có ở các chuyên gia thật sự. Cách đây nhiều năm, tôi gặp một giám đốc đầu tư của một công ty tài chính lớn, ông nói với tôi rằng ông mới đầu tư vài chục triệu đô-la vào cổ phiếu của hãng ô tô Ford. Khi tôi hỏi vì sao ông lại đưa ra quyết định đầu tư này, ông trả lời là gần đây ông có tham dự một buổi trình diễn ô tô của hãng xe này, ông rất thích và rất ấn tượng với buổi trình diễn đó. "Cậu ạ, họ quả là những tay biết làm xe hơi đấy!" là lời giải thích của ông. Ông tin vào cảm giác của mình và ông hoàn toàn hài lòng với cảm giác đó cũng như việc quyết định mua cổ phiếu của bản thân. Tôi nhận ra một điều là ông ta hầu như không hề quan tâm tới một câu hỏi mà đáng lẽ một giám đốc tài chính như ông phải hỏi: "Liệu cổ phiếu của hãng xe Ford hiện thời có bị định giá thấp hơn so với giá trị thực tế của nó không?" Ngược lại, ông chỉ nghe theo trực giác của mình, ông thích xe hơi, ông thích công ty này và ông thích ý tưởng sở hữu cổ phiếu của nó. Với những hiểu biết của chúng ta về thị trường cổ phiếu, thì có thể tin rằng nhà đầu tư này không biết mình đang làm gì.

Những suy nghiệm đặc biệt mà Amos và tôi đã nghiên cứu có thể lý giải được ít nhiều lý do vì sao nhà đầu tư kia lại quyết định đầu tư vào cổ phiếu của hãng xe Ford, nhưng với hiểu biết và nhận thức rộng hơn về suy nghiệm thì giờ đây chúng ta có thể giải thích hợp lý cho ví dụ đó. Một bước tiến quan trọng là giờ đây ta đã hiểu ra rằng: Cảm xúc có ảnh hưởng rõ nét trong mọi phán đoán và lựa chọn của trực giác của mỗi chúng ta, giờ đây chúng ta có hiểu biết về trực giác hơn trước kia rất nhiều. Quyết định của các chuyên gia ngày nay có thể mô tả như một ví dụ điển hình về hiệu ứng suy nghiệm, ở đó những phỏng đoán và quyết định được dẫn dắt trực tiếp bởi cảm giác thích hay không thích, với rất ít cân nhắc và lý lẽ.

Khi đối mặt với một vấn đề, dù chỉ là đi một nước cờ hay quyết định đầu tư vào cổ phiếu, thì bộ máy tư duy trực giác vẫn chạy hết tốc lực của nó. Nếu một người có những kinh nghiệm phù hợp, sẽ nhận định được tình hình và có khả năng đưa ra các giải pháp trực giác chuẩn xác rất cao. Đó chính xác là những gì diễn ra, khi một kỳ thủ nhìn vào một bàn cờ rối rắm: Những nước cờ lập tức xâm chiếm lấy anh ta. Khi câu hỏi đặt ra khó hơn và một giải pháp khả thi không xuất hiện, trực giác lúc này vẫn còn là một ý tưởng mơ hồ. Câu trả lời có thể xuất hiện nhanh chóng trong đầu nhưng đó không phải là câu trả lời cho câu hỏi gốc - câu hỏi mà vị chuyên gia phải đối mặt (liệu tôi có nên đầu tư vào cổ phiếu của Ford?) quá khó nhưng câu trả lời cho một câu hỏi dễ hơn và có liên quan (liệu tôi có thích xe Ford không?) xuất hiện rõ rệt trong đầu và dẫn đến quyết định lựa chọn của ông. Đây chính là điểm cốt yếu của suy nghiệm trực giác: Khi đối mặt với một câu hỏi khó, thay vì trả

lời trực tiếp vào câu hỏi đó, chúng ta lại thường trả lời vào câu hỏi dễ hơn và thường là chúng ta không nhận ra sự hoán đổi này.

Đôi khi bạn không thể lập tức tìm ra một giải pháp trực giác nào, ngay cả giải pháp của chuyên gia lẫn đáp án suy nghiệm đều không xuất hiện. Trong những trường hợp này, chúng ta sẽ nhận thấy bản thân tư duy của chúng ta sẽ chuyển qua một dạng thức tư duy chậm rãi hơn, chính xác hơn và đòi hỏi nhiều nỗ lực hơn. Đó chính là cách tư duy chậm mà tôi đề cập đến ở tiêu đề của cuốn sách này. Tư duy nhanh lại bao gồm hai dạng thức là tư duy trực giác của các chuyên gia và suy nghiệm trực giác đơn thuần, cũng như toàn bộ hoạt động trí não tự động đưa nhận thức vào bộ nhớ, những hoạt động đó cho phép bạn nhận thức rằng có một chiếc đèn trên mặt bàn hay nhớ ra tên thủ đô của nước Nga.

Sự khác biệt giữa tư duy nhanh và tư duy chậm đã được các nhà tâm lý học khám phá từ hơn 25 năm qua. Tôi sẽ giải thích đầy đủ hơn trong chương sau, tôi đã mô tả hoạt động trí não bằng hình ảnh ẩn dụ của hai nhân tố, được gọi là Hệ thống 1 và Hệ thống 2, trong đó mỗi hệ thống đại diện cho một quá trình là tư duy nhanh và tư duy chậm. Tôi nhắc đến các yếu tố này như là nét đặc trưng của nhận thức cảm tính và nhận thức lý tính, cũng như là những đặc điểm và thiên hướng tư duy của hai tính cách trong bộ não của chúng ta. Nhìn tổng thể bức tranh nghiên cứu trong thời gian gần đây, Hệ thống 1 ảnh hưởng tới chúng ta nhiều hơn so với trải nghiệm của chúng ta và đó là tác nhân bí ẩn của rất nhiều lựa chọn và phỏng đoán mà bạn đã đưa ra. Cuốn sách này dành phần lớn để nghiên cứu về cách thức hoạt động của Hệ thống 1 và sự ảnh hưởng qua lại giữa nó với Hệ thống 2.

Chuyện gì tiếp theo

Cuốn sách được chia thành năm phần. Phần 1 giới thiệu những yếu tố cơ bản của cách tiếp cận hai hệ thống, khi đưa ra các phỏng đoán và các lựa chọn. Nó mô tả chi tiết sự khác biệt giữa việc tổ chức tự động của Hệ thống 1 và việc tổ chức có kiểm soát của Hệ thống 2, đồng thời cho thấy bộ nhớ liên kết, Hệ thống 1 liên tục diễn dịch xem chuyện gì đang diễn ra trong thế giới của chúng ta, tại bất cứ thời điểm nào. Tôi sẽ nỗ lực chứng minh cho thấy sự phức tạp và phong phú của quá trình hoạt động tự động và thường là vô thức nằm ẩn sâu trong tư duy trực giác của mỗi chúng ta. Và quá trình tự động này giải thích cho những phán đoán suy nghiệm được diễn ra như thế nào. Mục đích của tôi là giới thiệu một thứ ngôn ngữ của tư duy và tiếng nói của trí óc đến bạn đọc.

Phần 2 cập nhật những nghiên cứu về những phán đoán suy nghiệm và khám phá một vấn đề cơ bản là: Tại sao con người lại khó khăn để tư duy dựa trên những hiện thực thống kê? Chúng ta dễ dàng để tư duy liên tưởng, tư duy ẩn dụ, hay tư duy nguyên nhân – hệ quả nhưng chúng ta lại thấy khó khăn để tư duy dựa trên hiện thực thống kê, bởi sự tư duy này đòi hỏi bộ não của chúng ta phải tư duy về rất nhiều thứ xảy ra cùng một lúc, đó chính là điều mà Hệ thống 1 không được thiết kế để đảm nhiệm.

Những điểm khó của tư duy dựa trên hiện thực thống kê là chủ đề chính của Phần 3, trong đó mô tả những giới hạn của đầu óc chúng ta như: Niềm tin thái quá vào những gì chúng ta tin là mình hiểu biết và hiển nhiên đó chính là sự bất lực của chúng ta trong việc nhận ra sự "vô tri" của chính mình ở cấp độ cao nhất của quá trình nhận thức, và sự thiếu chắc chắn của thế giới mà chúng ta đang sống. Chúng ta dễ dãi đánh giá quá cao sự hiểu biết của mình về thế giới, bên cạnh đó lại đánh giá quá thấp vai trò của các cơ hội trong mỗi sự kiện diễn ra hàng ngày. Đây chính là sự tự tin thái quá được chính ảo tưởng giá trị về sự "nhận thức muộn" nuôi nấng. Quan điểm của tôi về chủ đề này bị ảnh hưởng bởi Nassim Taleb, tác giả của học thuyết The Black Swan (Thiên nga đen). Tôi hy vọng những câu chuyện phiếm bên bàn uống nước ở văn phòng mở ra cho chúng ta những bài học hữu ích mà mỗi người có thể học tập từ quá khứ trong khi cưỡng lại với sức quyến rũ của "nhận thức muộn" và "ảo tưởng về giá trị".

Phần 4 tập trung vào trao đổi giữa các nguyên tắc của ngành Kinh tế học về bản chất của việc ra quyết định với giả định các nhân tố kinh tế học là lý trí. Phần này của cuốn sách tôi trình bày một góc nhìn hiện nay về những khái niệm chính trong "học thuyết viễn cảnh" được hình thành bởi một mô hình hai hệ thống, một mô hình của sự lựa chọn mà Amos và tôi đã xuất bản năm 1979. Các chương tiếp theo chỉ ra một vài lựa chọn sai lệch của con người so với các nguyên tắc chung của "tư duy phi duy lý". Tôi đã rất khó khăn để có thể tách biệt các vấn đề của nguyên tắc "tư duy phi duy lý" đó, đi kèm với các hệ quả, nơi các quyết định được đưa ra dựa trên những yếu tố bất hợp lý. Những quan sát như vậy, hoàn toàn có thể được giải thích bằng Hệ thống 1, trở thành một thách thức lớn đối với giả định các yếu tố chuẩn trong Kinh tế học đều lý trí vốn rất được ưa chuộng.

Phần 5 mô tả các nghiên cứu gần đây mà trong nghiên cứu đó chúng tôi giới thiệu đến bạn đọc sự khác biệt giữa hai cái tôi, một cái tôi kinh nghiệm và một cái tôi ghi nhớ, cả hai có những mối quan tâm riêng. Ví dụ, chúng ta có thể thấy con người có hai kiểu trải nghiệm không mấy dễ chịu. Một số trải nghiệm của chúng ta diễn ra trong một thời gian dài, do đó chắc chắn nó là

trải nghiệm tệ hại hơn những trải nghiệm còn lại. Nhưng chức năng tự động của bộ nhớ - một tính năng của Hệ thống 1 - có những nguyên tắc, mà chúng ta có thể lợi dụng sao cho những ký ức tệ hơn được ghi nhớ tốt hơn. Sau này, khi con người lựa chọn những hồi ức để nhớ lại, một cách tự nhiên, họ sẽ được dẫn dắt bởi sự ghi nhớ bản thân và nhờ vào đó (cái tôi kinh nghiệm) đã gợi đến những ký ức không cần thiết. Sự phân biệt giữa hai cái tôi được ứng dụng để kiểm nghiệm hành vi, ở đó chúng ta lại một lần nữa nhận thấy cái gì khiến cho cái tôi kinh nghiệm hạnh phúc hoá ra không hoàn toàn là cái làm thoả mãn cho cái tôi ghi nhớ. Làm thế nào để hai cái tôi này trong cùng một cơ thể, có thể theo đuổi hạnh phúc là một câu hỏi khó trả lời đối với cả cá nhân và cả xã hội, trong đó hành xử đúng đắn của đại đa số mọi người đã trở thành một chuẩn mực chung được quy ước và công nhận là cách xử sự khách quan, đa số hành xử đúng đắn sẽ là tham chiếu chung để đánh giá hành động của từng cá nhân riêng lẻ.

Chương kết luận phát hiện ra các ứng dụng của ba nỗ lực khác nhau trong cuốn sách để lý giải: Giữa cái tôi kinh nghiệm và cái tôi ghi nhớ, giữa khái niệm về các nhân tố trong ngành Kinh tế học cổ điển và Kinh tế học hành vi (có sự vay mượn từ ngành Tâm lý học) và giữa Hệ thống tự động 1 và Hệ thống nỗ lực 2. Tôi trở lại vấn đề về câu chuyện phiếm xoay quay bàn uống nước trong một tổ chức, được định hướng và mở ra bài học để tổ chức này có thể cải thiện được khả năng phán đoán cũng như đưa ra quyết định cho tổ chức mình.

PHẦN I. HAI HỆ THỐNG

Chương 1. Những nét tính cách

Để có thể khám phá trí óc của bạn khi nó vận hành ở chế độ tự động ra sao, xin mời liếc mắt nhìn xuống bức hình dưới đây.

Kinh nghiệm của bạn khi nhìn vào khuôn mặt của người phụ nữ này dựa trên sự kết hợp nhuần nhuyễn giữa quan sát và tư duy trực giác. Rất nhanh và rất rõ ràng, vừa thoạt nhìn bạn đã nhận ra người phụ nữ này có mái tóc tối màu và cô ta đang rất giận dữ. Hơn thế nữa, những gì quan sát còn được bạn liên tưởng đến tương lai. Bạn cảm nhận rằng người phụ nữ này sắp sửa "phun ra" những lời độc địa với rất nhiều khả năng là bằng một chất giọng lảnh lót đến xuyên thấu màng nhĩ người nghe. Linh cảm về hành động tiếp theo của người phụ nữ này xuất hiện trong trí óc của bạn một cách tự động mà chẳng cần tiêu tốn một chút nỗ lực nào để cảm nhận được nó. Bạn tuyệt nhiên không có chủ ý thấu hiểu tâm trạng của cô ta, cũng như không hề cố gắng dự đoán những gì mà cô ta sẽ làm; phản ứng của bạn đối với hình ảnh này hoàn toàn không mang lại cảm giác như bạn vừa thực hiện một hành động nào đó. Chỉ đơn giản là nó đã diễn ra một cách vô thức như thế trong trí óc của bạn. Đó chính là một ví dụ điển hình để có thể hiểu được về cơ chế tư duy nhanh.

Giờ thì bạn hãy xem xét vấn đề tiếp theo:

17 x 24

Ngay lập tức, bạn biết đây là một phép tính nhân của toán học, có thể bạn có bút chì và giấy, hoặc không có gì đi chăng nữa thì bạn cũng thừa khả năng để giải được phép tính này. Trong trí óc của bạn cũng xuất hiện một vài phán đoán lờ mờ của trực giác về một dải những đáp án gần đúng cho phép tính nhân này. Có thể rất nhanh bạn nhận thấy cả hai đáp án 12.609 hay 123 đều không đúng. Tuy vậy, nếu không dành thời gian ngồi tính toán, có thể bạn cũng không dám chắc 568 cũng không phải là một đáp án đúng. Một đáp án đúng đã không xuất hiện trong đầu óc bạn và bạn cảm thấy tốt hơn hết là mình nên lựa chọn chiếc máy tính để làm phép tính nhân này. Nếu bạn vẫn không muốn nhờ đến chiếc máy tính ấy, thì giờ bạn thử cố ngồi tính phép

tính nhân này xem nào.

Bạn đã trải nghiệm tiến trình tư duy chậm khi các công đoạn như trên tuần tự diễn ra trong đầu. Đầu tiên, bạn cố gắng khôi phục trí nhớ của mình và lập trình lại chương trình nhận thức liên quan đến phép nhân mà bạn đã được học khi ngồi trên ghế nhà trường, sau đó bạn thử áp dụng nó vào phép nhân này. Hành động lôi máy tính ra là một khuynh hướng của quá trình khôi phục trí nhớ. Bạn cảm thấy khó khăn khi phải huy động quá nhiều dữ liệu trong bộ nhớ, trong khi đó bạn vẫn cần giữ cân bằng để nhận thức xem mình đang ở đâu và sẽ đi đâu, trong khi vẫn phải chú tâm tới việc tìm ngay ra đáp án. Đây chính là tiến trình hoạt động của trí não, đó là: Cân nhắc, nỗ lực, tuần tự và là một bản mẫu của tư duy chậm. Cái máy tính không phải là sự kiện duy nhất nhảy ra trong đầu óc của bạn, thậm chí ngay cả cơ thể bạn cũng tham gia vào tiến trình tư duy này. Các cơ của bạn gồng lên; huyết áp tăng cao và nhịp tim đập nhanh hơn. Nếu có ai đó nhìn sâu vào mắt bạn trong khi bạn đang xử lý vấn đề này, họ sẽ thấy đồng tử của bạn giãn ra. Đôi đồng tử đó sẽ trở lại trạng thái bình thường ngay sau khi bạn tìm ra đáp án (nhân tiện, cho bạn biết đáp án đúng là 408) hoặc ngay khi bạn từ bỏ phép toán này.

Hai hệ thống

Vài thập kỷ trở lại đây, các nhà tâm lý học đã dành rất nhiều công sức để nghiên cứu về hai hình thức thức tư duy của con người, thông qua ví dụ về bức hình một người phụ nữ giận dữ và ví dụ về một phép tính nhân mà họ đã gán cho chúng rất nhiều dấu hiệu. Tôi tiếp thu những thuật ngữ vốn được hai nhà tâm lý học Keith Stanovich và Richard West đề xuất và sẽ đưa chúng vào hai hệ thống tư duy là Hệ thống 1 và Hệ thống 2.

- Hệ thống 1 hoạt động theo cơ chế tự động và mau lẹ, với rất ít hoặc hầu như không cần cố gắng và không tự động kiểm soát.
- Hệ thống 2 huy động sự chú ý đến những hoạt động tư duy đòi hỏi sự nỗ lực, bao gồm những phép tính phức tạp. Cơ chế hoạt động của Hệ thống 2 thường gắn với những kinh nghiệm chủ quan, sự lựa chọn và tập trung của chủ thể.

Thuật ngữ Hệ thống 1 và Hệ thống 2 đã được sử dụng rộng rãi trong ngành Tâm lý học nhưng trong cuốn sách này, tôi sẽ tiếp tục đào sâu vấn đề này, bạn đọc có thể đọc sách như xem một vở kịch tâm lý với hai nhân vật chính là hai hệ thống này.

Khi nghĩ về bản thân, chúng ta thường nhận ra mình gần với Hệ thống 2, là một con người ý thức và duy lý, có đức tin, luôn suy nghĩ chín chắn trong từng hành động khi phải đưa ra những quyết định và lựa chọn. Hệ thống 2 luôn nghĩ rằng nó chính là nguồn gốc của hành động, tuy nhiên, Hệ thống tự động 1 mới là “người hùng” của vở kịch tâm lý này. Tôi mô tả Hệ thống 1 như là những ấn tượng và cảm xúc thụ động ban đầu là nguồn gốc chính hình thành những niềm tin và lựa chọn cẩn trọng của Hệ thống 2. Cơ chế tự động của Hệ thống 1 hình thành lên những ý tưởng với những khía cạnh phức tạp đáng kinh ngạc nhưng Hệ thống 2 chậm chạp mới có khả năng cấu trúc lại những suy nghĩ đó tuần tự theo từng bước. Tôi cũng mô tả những tình huống mà Hệ thống 2 giành quyền kiểm soát, thắng thế và tự do thúc đẩy, liên kết với Hệ thống 1. Bạn đọc cũng sẽ thử suy nghĩ về hai hệ thống như những nhân vật với những khả năng, hạn chế và những chức năng riêng biệt.

Chính bởi sự phức tạp đó, xin giới thiệu một số ví dụ về những hoạt động tự động làm nên Hệ thống 1:

- Phát hiện ra một đồ vật nằm xa hơn so với các đồ vật khác.
- Định hướng nơi phát ra một âm thanh lạ.
- Hoàn thành câu “bánh mì và…”
- Nhăn mặt khi xem một bức ảnh gớm ghiếc.
- Nhận ra sự thù nghịch trong một giọng nói.
- Trả lời câu hỏi 2 + 2 = ?
- Đọc chữ trên những tấm biển hiệu lớn.
- Lái xe trên một con đường vắng.
- Đi một nước cờ đỉnh cao (nếu bạn là một kỳ thủ lão luyện).
- Hiểu nghĩa những câu đơn giản.
- Nhận ra cụm từ “một người nhu mì và gọn ghẽ," ám chỉ người thuộc loại nghề nghiệp nào.

Tất cả những hiện tượng trí não này đi kèm với hình ảnh người phụ nữ giận dữ, đều diễn ra một cách tự động và không đòi hỏi phải nỗ lực. Khả năng Hệ thống 1 còn bao gồm cả những kỹ năng bẩm sinh của loài người cũng như của các loài động vật khác. Chúng ta sinh ra đều được chuẩn bị để nhận thức về thế giới xung quanh, nhận biết các đồ vật, định hướng sự chú ý, lảng tránh sự mất mát và khiếp sợ những con nhện chân đầy lông. Những hoạt động trí não khác trở nên nhanh và tự động nhờ việc chúng thường xuyên được luyện tập. Hệ thống 1 còn học cách liên kết các ý tưởng (ví dụ: "Thủ đô của nước Pháp là gì?"), nó cũng học được những kỹ năng như đọc và hiểu những sắc thái khác nhau trong những tình huống xã hội khác nhau. Một vài kỹ năng

như tìm ra những nước cờ "độc" chỉ có thể có ở những kỳ thủ cao cường. Những kỹ năng chơi cờ cơ bản còn lại thì ai cũng có thể có cả. Khả năng phát hiện một sự tương đồng với một khuôn mẫu nghề nghiệp đòi hỏi sự hiểu biết rộng rãi về ngôn ngữ, văn hóa và may mắn là hầu hết chúng ta cũng đều có những khả năng này. Tri thức được lưu trữ trong bộ nhớ và chúng ta truy cập vào nó mà không cần huy động sự cố gắng cũng như phải có sự tập trung cao độ.

Một vài hoạt động trí não trong danh sách trên diễn ra một cách hoàn toàn tự động không cần bất cứ sự tập trung nào. Bạn không thể ngăn việc mình có thể hiểu những câu nói đơn giản bằng ngôn ngữ mẹ đẻ của mình hay nhận ra âm thanh lạ bất chợt xuất hiện phát ra từ nơi nào, cũng như bạn không thể ngăn cản bản thân biết được phép cộng 2 + 2 = 4 hay nghĩ đến Paris khi có ai đó nhắc đến thủ đô của nước Pháp. Những hoạt động khác, ví dụ như nhai kẹo cao su dễ bị quy là hành động có chủ ý của chúng ta nhưng thông thường đây lại là hành động theo hướng tự động. Việc kiểm soát sự tập trung, chủ động bị chi phối bởi hai hệ thống. Định hướng nơi phát ra âm thanh thông thường là thao tác không chủ ý của Hệ thống 1, nhưng ngay sau đó lập tức dịch chuyển thành sự tập trung có chủ đích của Hệ thống 2. Có thể bạn sẽ chủ ý ngăn cản mình hướng sự tập trung về phía âm thanh ầm ĩ phát ra hoặc một lời nhận xét ác ý trong một bữa tiệc đông người, nhưng dù cho bạn không quay đầu lại, thì sự chú ý của bạn ngay từ đầu đã bị hướng về phía đó, ít nhất là trong chốc lát. Tuy nhiên, bạn có thể chuyển hướng sự chú ý khỏi một mục tiêu không mong muốn, trước hết là bằng việc bạn sẽ hướng sự tập trung của mình sang một mục tiêu khác.

Các hoạt động của Hệ thống 2 rất đa dạng nhưng chúng có một điểm chung: Chúng đều đòi hỏi sự chú ý và sẽ kết thúc khi bạn không còn tập trung nữa. Dưới đây là vài hoạt động thuộc cơ chế hoạt động của Hệ thống 2:

- Dỏng tai lên đợi tiếng súng ra hiệu bắt đầu một cuộc đua.
- Tập trung chú ý vào những chú hề trên sân khấu xiếc.
- Tập trung để lắng nghe tiếng nói của một người nhất định trong một căn phòng đông đúc và ồn ào.
- Tìm kiếm một phụ nữ tóc bạc.
- Lục trong trí nhớ tên của một ca khúc được truyền tải bởi một giọng hát hay rất cuốn hút.
- Duy trì tốc độ đi bộ nhanh hơn tốc độ đi bộ bình thường của bạn.
- Điều chỉnh hành vi ứng xử sao cho phù hợp với tình huống xã hội cụ thể.
- Đếm số lần xuất hiện của chữ cái a trong một trang dày đặc chữ.

- Cho ai đó biết số điện thoại của bạn.
- Đậu xe trong một ô hẹp (dành cho hầu hết mọi người trừ nhân viên gara).
- So sánh hai chiếc máy giặt dựa trên giá trị sử dụng của chúng.
- Điền bảng kê khai thuế.
- Kiểm tra tính hợp lý của một lập luận logic phức tạp.

Trong tất cả những tình huống trên, bạn buộc phải tập trung chú ý và hiệu quả thường kém, thậm chí là tệ hại nếu bạn không sẵn sàng hoặc sự chú ý của bạn bị chuyển hướng sang các chủ đề không thích hợp. Hệ thống 2 có khả năng thay đổi cách thức hoạt động của Hệ thống 1, bằng cách lập trình tự động những chức năng chú ý và ghi nhớ thông thường. Ví dụ, trong khi đang chờ đợi một người họ hàng ở một nhà ga đông đúc, bạn có xu hướng chỉ nhìn vào những người phụ nữ tóc bạc hoặc những người đàn ông rậm râu, đó là cách nâng cao khả năng phát hiện được người bạn đang chờ đón từ khoảng cách xa. Bạn cũng có thể hướng bộ nhớ của mình tìm kiếm tên của những thủ đô bắt đầu bằng chữ cái N hoặc tên của những cuốn tiểu thuyết hiện thực của Pháp. Và khi bạn thuê một chiếc xe hơi của sân bay Heathrow ở London, người lái xe có thể nhắc bạn nhớ rằng: "Ở đây chúng tôi lái xe bên phía trái đường." Trong tất cả những tình huống ấy, bạn được yêu cầu làm một điều gì đó khác so với cách thông thường mà bạn vẫn hay làm và bạn sẽ nhận thấy rằng sự cố gắng duy trì hàng loạt những yêu cầu như vậy đòi hỏi bạn phải nỗ lực hơn bình thường.

Cụm từ hay được sử dụng "tập trung chú ý" là để chỉ một năng lượng: Bạn phải sử dụng sự chú ý tạm thời của bản thân, đổi lại bạn có thể phán đoán được các hoạt động và nếu bạn cố gắng sử dụng vượt quá khả năng chú ý của mình, bạn sẽ thất bại. Đó chính là dấu hiệu của những hoạt động đòi hỏi sự chú ý mà chúng có sự tương tác qua lại lẫn nhau, đó là lý do vì sao bạn rất khó hoặc không thể xử lý vài vấn đề phức tạp diễn ra cùng một lúc. Bạn không thể vừa tính nhẩm phép nhân 17 x 24 trong lúc cố rẽ trái khi đang lái xe trên một con đường đông người qua lại, thực tế là bạn cũng không nên thử. Bạn có thể làm vài việc cùng một lúc nhưng chỉ là những việc đơn giản và không bị thúc ép. Có thể sẽ vẫn an toàn khi bạn góp chuyện vài câu với hành khách khi đang lái xe trên một đoạn cao tốc vắng và rất nhiều bậc phụ huynh thú nhận với đôi chút hối lỗi rằng họ có thể vừa đọc truyện cho con nghe vừa nghĩ đến một vấn đề khác.

Tất cả mọi người đều được cảnh báo về khả năng tập trung sự chú ý tạm thời, xét về hành vi xã hội, khả năng của chúng ta tương thích với những giới hạn này. Ví dụ, khi một người tài xế đang lái xe vượt một chiếc xe tải trên

một đoạn đường hẹp, những hành khách nhạy cảm nhận ra và lập tức ngừng trò chuyện. Họ hiểu rằng làm phân tán sự chú ý của tài xế vào lúc này không phải là việc làm đúng đắn và đồng thời mong rằng bác tài xế tạm thời không nghe thấy những gì họ nói.

Tập trung cao độ vào một nhiệm vụ có thể khiến người ta tạm thời thực sự đui mù, ngay cả với những tác nhân mà bình thường vẫn thu hút được sự chú ý của họ. Bằng chứng gây kinh ngạc nhất đã được Christopher và Daniel Simons chỉ ra trong cuốn sách The Invisible Gorilla (Tạm dịch: Chú khỉ đột vô hình) của mình. Họ tiến hành sản xuất một đoạn phim ngắn về trận đấu của hai đội bóng chày, một đội mặc áo trắng và một đội mặc áo đen. Sau đó, yêu cầu người xem đếm số vận động viên mặc áo trắng mà không cần để ý đến những vận động viên mặc áo đen đang đi lại trên sân thi đấu. Nhiệm vụ này rất khó khăn và cực kỳ cuốn hút. Đến giữa đoạn phim, một người phụ nữ mang trên mình bộ đồ của một con khỉ đột xuất hiện, chạy ngang qua sân vận động, vừa đi vừa đấm thùm thụp vào ngực. Người phụ nữ mặc bộ đồ khỉ đột xuất hiện trong vòng 9 giây. Hàng ngàn người xem đoạn phim và khoảng một nửa trong số đó không hề phát hiện ra điều gì bất thường. Nhiệm vụ đếm và đặc biệt là yêu cầu đếm các cầu thủ của một đội và phớt lờ các cầu thủ đội còn lại đã tạo ra sự mù quáng tạm thời. Không một ai không bị gắn vào nhiệm vụ kia khi xem đoạn phim mà không phát hiện ra người phụ nữ mặc bộ đồ con khỉ đột. Nhìn và định hướng là những chức năng tự động của Hệ thống 1 nhưng chúng bị phụ thuộc vào sự định vị của một số sự chú ý đối với các kích thích có liên quan. Các tác giả nhấn mạnh rằng quan sát có giá trị nhất trong nghiên cứu của mình đó là ai cũng nhận thấy kết quả này thực sự đáng kinh ngạc. Thực tế thì tất cả những người không nhìn thấy người phụ nữ mặc bộ đồ khỉ đột lúc đầu đều chắc chắn là không hề có người phụ nữ mặc bộ đồ khỉ đột nào hết, họ không thể tưởng tượng nổi rằng, mình đã bỏ qua một sự kiện độc đáo đến vậy. Nghiên cứu “Chú khỉ đột vô hình” đã minh họa cho hai thực tế quan trọng về đầu óc của chúng ta: Chúng ta có thể mù trước sự thật hiển nhiên và chúng ta cũng mù trước sự mù quáng của chính bản thân mình.

Tóm tắt dàn ý:

Sự tương tác của hai hệ thống là chủ đề lặp đi lặp lại trong cuốn sách này và thực hiện một bản tóm tắt về nó là một yêu cầu cần thiết. Trong câu chuyện mà tôi sẽ kể tới đây, Hệ thống 1 và Hệ thống 2 đều được kích hoạt mỗi khi chúng ta thức dậy. Hệ thống 1 hoạt động tự động và Hệ thống 2 thì thường hoạt động ở chế độ thoải mái không đòi hỏi nhiều nỗ lực. Hệ thống 1 liên tục phát đi những tín hiệu gợi ý cho Hệ thống 2 như là: Ấn tượng, trực giác, sự

chú ý và cảm xúc. Nếu chúng được Hệ thống 2 xác nhận, ấn tượng và trực giác sẽ chuyển thành niềm tin và thúc đẩy chúng trở thành những hành động tự động. Khi mọi thứ hoạt động nhuần nhuyễn, vốn thường ăn ý trong hầu hết thời gian, Hệ thống 2 sẽ tiếp nhận sự gợi ý của Hệ thống 1 mà rất ít thay đổi hoặc không thay đổi gì. Thông thường bạn tin tưởng vào những ấn tượng của mình và hành động theo ý thích, điều đó thường là tốt. Khi Hệ thống 1 gặp một tình huống khó khăn, nó sẽ gọi Hệ thống 2 ra hỗ trợ thực hiện những tiến trình chi tiết và đặc thù hơn để có thể xử lý các vấn đề tại thời điểm đó. Hệ thống 2 sẽ được huy động khi nảy sinh một vấn đề mà Hệ thống 1 không thể đưa ra được lời giải đáp, đó có thể là tình huống khó khăn khi bạn phải trả lời 17 x 24 bằng bao nhiêu ngay lập tức. Hoặc khi ngạc nhiên trước điều gì đó, bạn cũng sẽ nhận ra sự xuất hiện một cảm giác của chú ý tiềm thức. Hệ thống 2 được kích hoạt khi một sự kiện bị phát hiện và đe dọa đến hình mẫu thế giới mà Hệ thống 1 đã duy trì. Trong thế giới mà Hệ thống 1 đã quy ước đó, đèn bàn không nhảy nhót và chó không sủa, cũng như khỉ đột không chạy qua chạy lại ở sân bóng chày. Thí nghiệm "Chú khỉ đột vô hình" chứng minh rằng một vài sự chú ý là điều cần thiết để phát hiện ra những tương tác gây kinh ngạc. Sau đó, sự kinh ngạc kích hoạt và định hướng đến sự chú ý của bạn; bạn sẽ tập trung, rồi bạn sẽ lục tìm trong ký ức một câu chuyện sao cho thích hợp để lý giải cho sự kiện gây kinh ngạc ấy. Hệ thống 2 cũng đồng thời ghi nhận sự định hướng tiếp diễn trong hành vi của chính bạn, như là sự kiểm soát giúp bạn giữ lịch sự khi đang giận dữ và cảnh báo khi bạn đang lái xe trong đêm tối.

Hệ thống 2 được huy động để tăng cường sự cố gắng khi nó phát hiện ra một lỗi sai có thể xảy ra. Hãy nhớ lúc bạn bất ngờ buột miệng thốt ra một lời nhận xét ác ý và nhớ xem bạn đã phải cố gắng nhường nào để khôi phục lại sự kiểm soát của bản thân. Tóm lại là, hầu hết những gì bạn (tức Hệ thống 2 của bạn), nghĩ và làm đều có nguồn gốc từ Hệ thống 1 nhưng Hệ thống 2 nhận trách nhiệm xử lý khi mọi việc trở nên khó khăn và nó thường chịu trách nhiệm ra quyết định cuối cùng.

Sự phân công lao động giữa Hệ thống 1 và Hệ thống 2 cực kỳ hiệu quả: Nó giảm thiểu tối đa sự nỗ lực của chúng ta và điều chỉnh kết quả theo cách mà chúng ta muốn. Sự sắp xếp hoạt động hiệu quả trong hầu hết thời gian bởi vì Hệ thống 1 thực hiện tốt vai trò của mình: Các mô hình về các tình huống quen thuộc của nó rất chính xác, những dự báo ngắn hạn và những phản ứng ban đầu rất mau lẹ của nó trước các thách thức cũng thường chuẩn xác và thường thích đáng. Tuy vậy, Hệ thống 1 có sự sai lệch với những lỗi sai hệ thống có thiên hướng nảy sinh trong những tình huống đặc thù. Chúng ta có thể thấy, đôi khi có những câu trả lời lại dễ hiểu hơn là câu hỏi và bởi vì câu

hỏi thể hiện sự không logic và thống kê. Một hạn chế nữa của Hệ thống 1 là nó không thể bị gián đoạn. Nếu trước mắt bạn xuất hiện một bảng hiệu được viết thứ tiếng mà bạn biết, bạn sẽ dễ dàng đọc nó, trừ khi sự chú ý của bạn khi ấy hoàn toàn tập trung vào chỗ khác.

MÂU THUẪN

Mô tả một hình biến thể của một thí nghiệm cổ điển trình bày sự mâu thuẫn giữa hai hệ thống. Bạn nên làm bài tập này trước khi đọc tiếp.

Trong cả hai nhiệm vụ, hầu hết mọi người đều đọc đúng các từ, và hẳn là các bạn cũng nhận thấy trong mỗi nhiệm vụ thì có một số chỗ dễ đọc hơn rất nhiều so với chỗ khác. Xác định các chữ viết in hoa và in thường ở cột bên trái dễ hơn, còn cột bên phải khiến bạn phải đọc chậm lại và có khi bạn còn nói lắp hoặc nói vấp. Khi bạn xác định vị trí của các từ, cột bên trái lại khó hơn và cột bên phải lại dễ hơn nhiều.

Nhiệm vụ đầu tiên của bạn là hãy đọc từ trên xuống dưới cả hai cột, đọc to lên xem từ nào được viết in thường, từ nào được viết in hoa. Khi kết thúc nhiệm vụ đầu tiên, tiếp tục đọc từ trên xuống dưới các cột lại một lần nữa, lần này đọc xem từ nào được căn lề trái và từ nào được căn lề phải, bằng cách đọc lên (hoặc nói thầm với bản thân) "TRÁI" hay "PHẢI".

TRÁI		thường	
	trái	hoa	
phải			THƯỜNG
PHẢI		hoa	
	PHẢI	HOA	
	trái		thường
TRÁI			THƯỜNG
	phải		hoa

Những nhiệm vụ này thuộc về Hệ thống 2, bởi hành động nói to lên từ viết

"hoa/thường" hoặc từ nằm "phải/trái" không phải là hoạt động thông thường khi nhìn một cột từ trên xuống dưới. Một trong số những điều mà phải cố gắng làm khi thực hiện nhiệm vụ này, đó là lập trình trí nhớ của mình sao cho việc phát ra những từ có liên quan (in hoa và in thường đối với nhiệm vụ 1) trở thành phản xạ của miệng. Khi đọc cột đầu tiên, việc ưu tiên đối với một số từ được chọn khá hiệu quả và việc cưỡng lại không đọc những từ còn lại là một nhiệm vụ tương đối dễ dàng nhưng đến cột thứ hai bao gồm những từ mà bạn lựa chọn được theo quy luật và bạn có thể lờ đi ý nghĩa của chúng. Hầu hết mọi người đều có thể thực hiện chính xác nhiệm vụ này nhưng để lặp đi lặp lại các câu trả lời đúng là rất khó và làm bạn căng thẳng, nó khiến tốc độ trả lời của bạn chậm lại. Vậy là bạn đã phải đối mặt với mâu thuẫn giữa việc bạn phải cố gắng thực hiện một yêu cầu, trong khi có một câu trả lời khác cứ tự động xen vào.

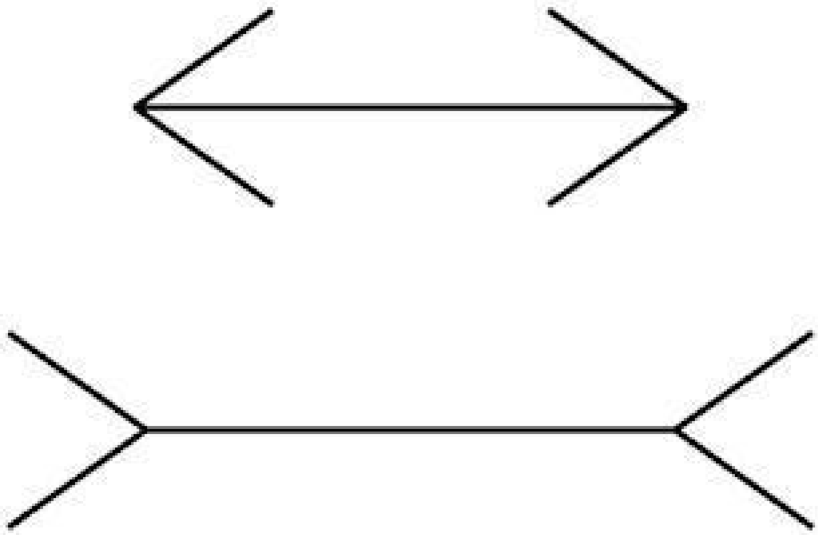
Sự mâu thuẫn giữa một phản ứng tự động và một nỗ lực kiểm soát diễn ra rất phổ biến trong cuộc sống của chúng ta. Chúng ta đều biết cảm giác cố gắng không nhìn chằm chằm vào một cặp đôi ăn vận kỳ cục ở bàn kế bên trong một nhà hàng. Chúng ta cũng biết cảm giác cố gắng tập trung để đọc một cuốn sách tẻ nhạt, đôi khi bạn phải đọc lại cả một đoạn văn vì bạn chẳng hiểu nó viết về cái gì. Ở những vùng có mùa đông khắc nghiệt, rất nhiều tài xế nhớ cảm giác khi xe của họ mất phanh trên đường băng tuyết và phải cố gắng giữ lái để làm theo chỉ dẫn vốn đi ngược lại với những gì mà thông thường họ vẫn làm: "Đánh lái theo hướng ngược lại, dù có làm gì đi nữa, chớ có động vào má phanh!" Hay tất cả mọi người sống trên đời này nhận thức rằng đừng nên nguyền rủa ai đó cút xuống địa ngục. Một trong những nhiệm vụ của Hệ thống 2 là vượt qua những thôi thúc của Hệ thống 1. Nói cách khác, Hệ thống 2 đảm nhiệm phần tự chủ trong mỗi chúng ta.

ẢO GIÁC

Để hiểu rõ giá trị độc lập của Hệ thống 1, cũng như phân biệt sự khác nhau giữa ấn tượng và niềm tin, mời bạn hãy nhìn kỹ hình số 3.

Hình ảnh này không có gì đặc biệt: Hai đoạn thẳng với độ dài khác nhau, có gắn thêm "vây", chỉ về hai phía khác nhau. Đoạn thẳng bên dưới rõ ràng là dài hơn đoạn thẳng bên trên. Đó là những gì tất cả chúng ta đều nhìn ra rất tự nhiên, chúng ta tin tưởng những gì mình vừa trông thấy. Tuy nhiên, nếu bạn đã từng biết hình ảnh này trước đó, bạn sẽ dễ dàng nhận ra đây chính là minh họa nổi tiếng về ảo giác của Muller-Lyer. Và bằng cách dùng thước đo, bạn có thể dễ dàng đo và biết được độ dài của chúng là bằng nhau.

Hình 3



Giờ thì bạn đã đo đạc hẳn hoi, bạn - tức Hệ thống 2 của bạn, cái con người lý trí mà bạn gọi là “tôi” ấy - giờ đã có một niềm tin mới: Bạn hay Hệ thống 2 biết rằng hai đoạn thẳng trên có chiều dài bằng nhau. Nếu có hỏi bạn về độ dài của chúng, bạn sẽ nói điều mà bạn vừa mới biết. Nhưng nếu chỉ nhìn thì bạn vẫn thấy đoạn thẳng phía dưới dài hơn đoạn thẳng phía trên. Bạn buộc phải tin vào sự đo đạc, nhưng bạn không thể ngăn cản Hệ thống 1 làm nhiệm vụ của nó, bạn không thể bắt mắt mình – Hệ thống 1 nhìn thấy hai đường thẳng đó dài bằng nhau, mặc dù bạn – Hệ thống 2 biết chắc chắn điều đó. Để chống lại ảo giác, chỉ có một cách duy nhất: Bạn phải học cách hoài nghi chính cảm giác của mình về chiều dài của các đoạn thẳng khi chúng được gắn thêm “vây”. Để áp dụng được nguyên tắc đó, bạn có thể nhận ra những ảo giác và nhớ lại những gì bạn đã được biết là chính xác. Nếu bạn có thể làm được điều này, bạn sẽ không bao giờ bị “lừa” bởi những minh họa của Muller-Lyer. Nhưng dù thế nào đi nữa, bạn – Hệ thống 1 sẽ vẫn thấy một đoạn thẳng dài hơn đoạn thẳng còn lại.

Không phải mọi ảo giác đều có thể nhìn thấy bằng mắt thường. Có cả những ảo giác trong suy nghĩ, mà người ta gọi nó là ảo giác nhận thức. Khi vừa tốt nghiệp đại học, tôi đã tham gia vài khóa học về nghệ thuật và tâm lý. Trong một bài giảng, thầy giáo của chúng tôi đã giảng cho chúng tôi một mẩu truyện ngụ ngôn. Đây là những gì thầy đã kể: “Rồi sẽ có lúc các bạn gặp phải một bệnh nhân, anh ta chia sẻ với bạn vô số những sai lầm mà anh ta

phải chịu đựng trong những lần điều trị trước. Bệnh nhân này miêu tả một cách rành rọt chuyện các nhà trị liệu đã hiểu sai về anh ta như thế nào, anh ta nhận ra rằng bạn khác những bác sĩ trước. Bạn đồng cảm với anh ta, bạn bị thuyết phục rằng bạn hiểu anh ta và bạn chính là người có khả năng giúp đỡ anh ta." Đến đoạn này, thầy giáo cất cao giọng: "Đừng bao giờ nghĩ đến chuyện chữa trị cho bệnh nhân này! Hãy tống anh ta ra khỏi phòng khám! Đây là loại bệnh nhân tâm thần nhất và không bao giờ các bạn có thể giúp được anh ta."

Rất nhiều năm sau này tôi mới học được rằng những gì thầy giáo đã cảnh báo chúng tôi chính là sự chống lại sức hấp dẫn của tâm lý và khi đã trở thành chuyên gia đầu ngành nghiên cứu về Tâm lý trị liệu tôi mới thấy những lời khuyên của ông thầy kia là đúng đắn. Hiện tượng này tương thích với ảo giác mà Muller Lyer đã trình bày là những gì chúng tôi được dạy không phải là cảm thấy thế nào về bệnh nhân đó. Hiển nhiên là thầy giáo cho rằng cảm giác cảm thông của chúng tôi sẽ bị mất kiểm soát; nó trỗi dậy từ Hệ thống 1. Hơn nữa, thông thường không ai dạy chúng tôi phải nghi ngờ cảm xúc của mình đối với bệnh nhân. Việc bị hấp dẫn bởi một bệnh nhân - người cứ lặp đi lặp lại tiền sử điều trị bị thất bại của mình là một dấu hiệu nguy hiểm - giống như những chiếc "vây" gắn vào hai đoạn thẳng song song, chúng đánh lạc hướng sự chú ý của chúng ta. Đó chính là một ảo giác – được gọi tên là một ảo giác nhận thức - và tôi (hay Hệ thống 2 của tôi) được dạy cách làm thế nào để nhận ra nó và được khuyên là đừng có tin tưởng vào nó cũng như hành động dựa trên nó.

Câu hỏi đặt ra là: Có khi nào chúng ta có thể chống lại được sức hấp dẫn của nó không. Thông điệp trong những ví dụ này không phải điển hình. Trong khi Hệ thống 1 hoạt động một cách tự động và không thể chủ động "ngắt mạch" thì thường rất khó phát hiện để ngăn chặn các lỗi sai của suy nghĩ tiềm thức. Không phải lúc nào cũng có thể tránh được các sai lệch trong hoạt động tư duy này, bởi vì Hệ thống 2 không có bất cứ một đầu mối nào liên hệ với các lỗi sai. Ngay cả khi các đầu mối liên kết với lỗi sai dường như rất rõ ràng, các lỗi sai chỉ có thể được ngăn ngừa khi có sự hỗ trợ giám sát và những hoạt động rất nỗ lực của Hệ thống 2. Tuy nhiên, "không ai có thể nắm tay suốt từ tối đến sáng", tuy nhiên, việc liên tục đề cao cảnh giác không hẳn đã tốt và thực tế là cách đó chắc chắn không khả thi. Bởi vì liên tục đặt câu hỏi với chính những suy nghĩ của mình sẽ khiến bạn trở nên rất mệt mỏi và cơ chế vận hành của Hệ thống 2 thì quá chậm, không hiệu quả khi nó phải đảm nhận vai trò của Hệ thống 1 trong việc phải ra quyết định liên tục. Điều tốt nhất bạn có thể làm là thỏa hiệp: Hãy học cách nhận biết các tình huống dễ nảy sinh sai lầm và cố gắng tránh các sai lầm hiển nhiên hết mức có thể

trong các tình huống đã được báo động khẩn cấp. Cuốn sách này được viết với tiền đề là bao giờ người ta cũng dễ nhận ra lỗi lầm của người khác hơn là nhận ra lỗi lầm của bản thân mình.

HƯ CẤU HỮU ÍCH

Vậy là bạn đã được giới thiệu về hai hệ thống như hai nhân tố trong một trí não với những phẩm chất, khả năng và giới hạn rất riêng. Tôi thường sử dụng các câu văn, trong đó các hệ thống được coi như những chủ ngữ, như "Hệ thống 2 suy tính hệ quả."

Việc sử dụng ngôn ngữ này bị coi là một lỗi sai và thường không được giới khoa học chấp nhận, bởi vì nó dường như lý giải rằng các suy nghĩ và hành động của một con người lại bị chi phối bởi suy nghĩ và hành động của những "nhân vật tí hon" sống bên trong đầu óc của anh ta. Về mặt ngữ pháp, thì câu này có cấu trúc giống như "Người quản gia hay ăn cắp vặt." Các đồng nghiệp của tôi sẽ chỉ ra rằng hành động của người quản gia, trên thực tế, đã giải thích cho sự biến mất của món tiền và họ có quyền đặt câu hỏi về việc liệu Hệ thống 2 giải thích thế nào về hệ quả tính toán. Câu trả lời của tôi là ý nghĩa của câu chủ động ngắn gọn đó là thuộc tính tính toán của Hệ thống 2 có giá trị như một sự mô tả, chứ không phải một lời giải thích. Nó là câu nói giản lược của câu này: "Tính nhẩm là một hành động tự nhiên đòi hỏi sự nỗ lực, mà ta không nên thực hiện khi đang cố rẽ trái và có liên hệ với sự giãn nở đồng tử và tăng nhịp tim."

Tương tự như vậy, câu tuyên bố kiểu "lái xe bon bon trên đường vắng thuộc về Hệ thống 1 nghĩa là điều khiển một chiếc xe vào ngã rẽ là một hành động mang tính tự động và hầu như không cần đến sự nỗ lực nào. Nó cũng ngụ ý rằng một tài xế kinh nghiệm có thể lái xe trên một đoạn đường cao tốc vắng vẻ mà vẫn có thể tham gia đồng thời vào một cuộc trò chuyện. Cuối cùng, "Hệ thống 2 cảnh báo James khỏi phản ứng ngu ngốc để tránh bị ăn chửi" nghĩa là James có thể hành xử điên dại hơn nếu như nỗ lực kiểm soát của anh ta bị thất bại (như khi anh ta đã say bí tỉ).

Hệ thống 1 và Hệ thống 2 là nhân vật chính trong câu chuyện mà tôi sẽ kể trong cuốn sách này, tôi chắc hẳn phải làm rõ một điều, rằng chúng là những nhân vật hư cấu trong một câu chuyện tưởng tượng mà tôi muốn lý giải về cách vận hành trí não của con người. Hệ thống 1 và Hệ thống 2 không phải là những thực thể điển hình có các bộ phận của một cơ thể với lục phủ ngũ tạng. Và cũng không có phần nào trong não bộ hay bất cứ hệ thống nào được gọi là đầu não chỉ huy. Rất có thể bạn sẽ hỏi: Vậy thì giới thiệu các nhân vật

hư cấu với những cái tên xấu xí làm gì trong cuốn sách nghiên cứu này? Câu trả lời là cuốn sách này cần có các nhân vật này, bởi vì nó đại diện cho một số thói quen trong đầu óc của chúng ta, cả của bạn và của tôi. Người ta có thể dễ dàng hiểu về một câu văn nếu nó được miêu tả dưới dạng một nhân tố (Hệ thống 2) hơn là một cái gì đó, một phẩm chất nào đó. Nói cách khác "Hệ thống 2" sẽ là chủ ngữ cho một câu tốt hơn là một "phép tính nhẩm." Trí óc - đặc biệt là Hệ thống 1 - dường như có một khuynh hướng đặc biệt để xây dựng và diễn giải những câu chuyện về các nhân tố tích cực, với cá tính, thói quen và khả năng hẳn hoi. Bạn sẽ nhanh chóng định hình những quan điểm xấu về một lão quản gia ăn cắp vặt, bạn sẽ nghĩ lão có nhiều hành vi xấu và bạn sẽ nhớ về lão, dù chỉ là trong một khoảnh khắc. Đó cũng là hy vọng của tôi khi sử dụng ngôn ngữ của hệ thống bằng lối hành văn này để giúp các bạn sẽ hiểu hơn về hai hệ thống.

Tại sao lại gọi chúng là Hệ thống 1 và Hệ thống 2 chứ không phải là miêu tả kỹ như "Hệ thống tự động" và "Hệ thống nỗ lực"? Lý do rất đơn giản: Nói "Hệ thống tự động" dài hơn so với "Hệ thống 1" và chiếm nhiều diện tích trong bộ nhớ của bạn hơn. Điều này có ảnh hưởng đấy, bởi vì bất cứ thứ gì chiếm nhiều diện tích bộ nhớ của bạn đều làm giảm thiểu khả năng suy nghĩ của bạn. Bạn nên coi "Hệ thống 1" và "Hệ thống 2" như những cái tên thân mật, kiểu như Bob và Joe, việc đặt tên cho các nhân vật sẽ giúp bạn hiểu rõ hơn về chúng khi đọc cuốn sách này. Khi phải đưa ra các phán đoán và lựa chọn, các hệ thống hư cấu này giúp tôi dễ dàng suy nghĩ hơn và giúp các bạn dễ hiểu hơn đối với những gì tôi viết.

PHÁT NGÔN CỦA HAI NHÂN VẬT: HỆ THỐNG 1 VÀ HỆ THỐNG 2

"Anh ta là người 'rất dễ gây ấn tượng', một vài ấn tượng của anh ta chỉ là ảo giác."

"Đó chỉ đơn thuần là phản ứng của Hệ thống 1. Cô ta đã phản ứng với mối đe dọa trước khi kịp nhận ra nó."

"Hệ thống 1 của bạn lên tiếng đấy. Chậm lại và để Hệ thống 2 của bạn chỉ huy đi."

Chương 2. Chú ý và nỗ lực

Nếu bỗng nhiên có cơ hội biến cuốn sách này thành một bộ phim thì hẳn Hệ

thống 2 sẽ vào vai một diễn viên phụ, song lại cứ đinh ninh rằng mình là vai nam chính. Trong bộ phim này, điểm hạn chế của diễn viên phụ - Hệ thống 2 này là nó được vận hành bằng cơ chế nỗ lực và một trong những tính cách điển hình của nhân vật này là lười biếng, nó miễn cưỡng đầu tư thêm nỗ lực khi rơi vào những tình huống bắt buộc. Hệ quả là, những tư duy và hành động mà Hệ thống 2 tin chọn lại thường bị nhân vật nam chính thực sự (Hệ thống 1) của bộ phim chỉ đạo. Tuy vậy, có những nhiệm vụ quan trọng mà chỉ mình Hệ thống 2 có thể thực hiện được, bởi vì chúng đòi hỏi nỗ lực và hành động tự kiểm soát mà bản năng và sự bốc đồng của Hệ thống 1 không thể nào làm được.

NỖ LỰC TINH THẦN

Nếu bạn muốn thử nghiệm xem Hệ thống 2 của bạn khi hoạt động hết công suất sẽ như thế nào, thì bạn thử làm bài tập sau đây, bài tập này huy động nỗ lực nhận thức tối đa của bạn trong vòng năm giây. Nào, bạn hãy bắt đầu viết một loạt những dãy số gồm bố con số khác nhau và viết mỗi dãy số vào một tấm thẻ. Úp mặt viết các dãy số đó xuống mặt bàn. Nhiệm vụ dành cho bạn được gọi là Cộng 1. Quy luật này như sau:

Bắt đầu đánh nhịp một cách đều đặn (lý tưởng nhất là theo nhịp 1 phách/1 giây). Lật mặt có số và đọc to 4 con số lên. Đợi hai nhịp, sau đó đọc lên một dãy số gồm 4 con số mới theo thứ tự là tổng của 4 con số gốc cộng thêm 1. Nếu dãy số trên tấm thẻ là 5294, thì đáp án đúng sẽ phải là 6305. Quan trọng là bạn phải duy trì nhịp phách.

Một số ít người có thể giải quyết được bài tập này với nhiều hơn 4 con số trong nhiệm vụ Cộng 1, nhưng nếu bạn muốn đối đầu với một nhiệm vụ thách thức hơn, hãy thử với nhiệm vụ Cộng 3.

Nếu bạn muốn biết cơ thể mình làm gì trong khi đầu óc đang hoạt động căng thẳng, hãy xếp hai chồng sách lên một chiếc bàn vững, đặt một máy quay lên một chồng sách và kê cằm của bạn lên chồng còn lại, để cho máy quay tiếp tục ghi hình và bắt đầu nhìn thẳng vào ống kính máy quay trong khi bạn thực hành bài tập Cộng 1 hoặc Cộng 3. Sau đó, bạn sẽ phát hiện ra rằng đồng tử

của mình có sự thay đổi khi xem lại toàn bộ đoạn ghi hình quá trình làm việc căng thẳng của bạn.

Tôi có một trải nghiệm riêng với bài tập Cộng 1. Khi còn là một sinh viên kiến tập chuyên ngành Tâm lý học tại Đại học Michigan, trong lúc tìm kiếm một đề tài nghiên cứu phù hợp, tôi đọc được một bài báo trên tờ Khoa học Hoa Kỳ (Scientific American) trong đó nhà tâm lý học Eckhard Hess mô tả đồng tử của mắt giống như cánh cửa sổ của tâm hồn. Gần đây, khi đọc lại bài báo này, tôi vẫn thấy nó vô cùng thú vị. Bài báo bắt đầu bằng việc nhà tâm lý học Hess kể chuyện vợ của ông nhận ra đồng tử của ông mở to hơn khi ông nhìn ngắm những bức tranh thiên nhiên tuyệt đẹp và dừng lại trước hai tấm ảnh đối lập về hai người phụ nữ ưa nhìn nhưng trong đó một người trông hấp dẫn hơn người còn lại. Chỉ có một sự khác biệt: Cặp đồng tử của mắt đã mở rộng hơn khi nhìn thấy tấm ảnh hấp dẫn và thu hẹp lại khi nhìn thấy bức ảnh còn lại. Trong bài báo đó, Hess còn viết về loài cây cà độc dược, một vật liệu làm giãn nở đồng tử trước đây thường được dùng làm mỹ phẩm và về những tín đồ mua sắm phải đeo cặp kính đen khi đi mua sắm nhằm che đi vẻ thèm muốn đối với những món hàng.

Một trong những phát hiện của Hess đặc biệt thu hút sự chú ý của tôi, khi ông nhấn mạnh rằng đồng tử mắt của người là những nhà tiên tri cực kỳ nhạy cảm với các nỗ lực tinh thần - chúng mở rộng hơn khi con người phải làm phép tính nhân cặp số có hai chữ số và chúng mở rộng hơn khi họ phải đối mặt với những vấn đề khó hơn so với khi gặp một bài toán đơn giản. Các quan sát này của ông chỉ ra rằng phản ứng của nỗ lực tinh thần khác biệt so với những xúc cảm thường trực trong mỗi chúng ta. Nghiên cứu của Hess không liên quan nhiều đến ngành Tâm lý học nhưng tôi rút ra được một kết luận rằng, đó là dấu hiệu thực tế của nỗ lực trí não, cũng có thể là một chủ đề nghiên cứu tiềm năng. Jackson Beatty, một sinh viên tốt nghiệp làm cùng phòng thí nghiệm với tôi cũng có chung niềm say mê với chủ đề ấy và chúng tôi quyết định thực hiện thí nghiệm này cùng nhau.

Beatty và tôi đã thiết kế một phòng thí nghiệm tương tự như phòng khám mắt, trong đó những người tham gia thí nghiệm sẽ kê đầu lên một cái máy có giá đỡ ở cằm và trán rồi nhìn thẳng vào máy quay trong khi lắng nghe một đoạn thông tin được ghi âm sẵn và trả lời các câu hỏi theo nhịp phách của một chiếc máy ghi âm đặt sẵn. Cứ mỗi nhịp phách ứng với một giây là một tia chớp hồng ngoại lóe sáng và chụp ra một tấm hình. Kết thúc mỗi lượt thí nghiệm, chúng tôi hào hứng theo dõi những tấm hình được chụp, sau đó, chúng tôi chiếu những bức ảnh của đồng tử lên trên màn hình và dùng thước để đo đạc. Phương pháp này hoàn toàn thích hợp với các nhà nghiên cứu trẻ

và thiếu kiên nhẫn: Chúng tôi gần như biết kết quả ngay lập tức và chúng luôn cho những kết quả hết sức rõ ràng.

Beatty và tôi tập trung vào những bài tập nhanh, ví dụ như bài tập Cộng 1, mà mình biết chắc là cái gì đang diễn ra trong đầu óc chủ thể vào bất cứ thời điểm nào. Chúng tôi ghi lại các dãy số theo tiếng nhịp phách và đưa cho đối tượng nhắc lại hoặc biến đổi chúng theo quy tắc, trong khi vẫn giữ nguyên nhịp phách. Rất nhanh chóng chúng tôi nhận thấy kích cỡ đồng tử thay đổi từ giây này qua giây khác, phản ánh những yêu cầu thay đổi của nhiệm vụ. Câu trả lời cho biểu đồ hình chữ V ngược. Nếu bạn đã từng thử bài tập Cộng 1 hoặc Cộng 3, nỗ lực xuất hiện khi bạn cố gắng bắt kịp với từng con số, rồi nó gần đạt đến đỉnh điểm khi bạn cố gắng tìm ra đáp án cho dãy số mới ngay lập tức sau hai nhịp nghỉ, và lại dần thả lỏng khi bạn "trút bỏ" những dãy số đã hoàn thành khỏi bộ nhớ ngắn hạn. Dữ liệu đồng tử tương ứng với trải nghiệm của chủ thể: Dãy số càng dài thì đương nhiên là khiến đồng tử mở rộng hơn, sự biến đổi nhiệm vụ tạo thành nỗ lực và kích cỡ đồng tử giãn hết mức tương ứng với những nỗ lực cao nhất. Cộng 1 với 4 con số khiến đồng tử giãn ra hơn so với nhiệm vụ nhắc lại 7 con số thông thường. Cộng 3, vốn khó hơn, đòi hỏi sự nỗ lực cao nhất mà tôi từng quan sát thấy. Trong 5 giây đầu tiên, đồng tử giãn nở khoảng 50% so với thông thường và nhịp tim tăng lên 7 nhịp một phút. Đó là nhiệm vụ khó khăn mà con người có thể thực hiện - họ sẽ chịu chết nếu bị yêu cầu cao hơn nữa. Khi chúng ta đưa ra cho các đối tượng số lượng con số nhiều hơn mức mà họ có thể nhớ, đồng tử của họ ngừng giãn nở hoặc thậm chí là co lại.

Chúng tôi thực hiện thí nghiệm này trong vài tháng ở một tầng hầm rộng, ở đó chúng tôi lắp đặt một hệ thống khép kín, cho phép trình chiếu hình ảnh đồng tử của chủ thể lên một màn hình ở dọc hành lang, chúng tôi cũng có thể nghe thấy tiếng nói phía trong phòng thí nghiệm. Máy đo đồng tử được trình chiếu cao khoảng 0,3 mét; quan sát đồng tử mở rộng hoặc thu hẹp khi các đối tượng đang làm thí nghiệm quả là rất thú và thu hút sự chú ý đối với khách tham quan phòng thí nghiệm. Chúng tôi tự cảm thấy vui sướng và gây ấn tượng được với khách khứa bởi khả năng có thể đoán xem khi nào thì đối tượng nghiên cứu của thí nghiệm sẽ từ bỏ một nhiệm vụ. Trong một phép tính nhẩm, thường thì đồng tử sẽ mở rộng trong vài giây và cứ giữ nguyên như vậy trong lúc đối tượng nghiên cứu của thí nghiệm thực hiện phép tính, nó lập tức thu hẹp lại khi đối tượng này tìm ra một đáp án hoặc từ bỏ nhiệm vụ được yêu cầu làm. Khi nhìn từ hành lang, đôi khi cả chủ nhân của đồng tử cũng như khách tham quan không khỏi ngạc nhiên khi nghe chúng tôi hỏi: "Tại sao bạn lại không suy nghĩ tiếp?" Câu trả lời từ bên trong phòng thí nghiệm luôn là: "Làm thế nào bạn biết được?" và câu trả lời của chúng tôi sẽ

là: “Bởi chúng tôi đang nhìn vào cửa sổ tâm hồn bạn.”

Đôi khi những quan sát ngẫu hứng từ hành lang lại có giá trị thông tin không kém gì những kết quả thu được từ thí nghiệm nghiêm chỉnh. Tôi khám phá được một chuyện rất hay khi vô tình quan sát đồng tử của một phụ nữ trong khoảng thời gian nghỉ ngơi giữa hai nhiệm vụ của thí nghiệm. Cô ấy vẫn giữ nguyên vị trí kê cằm, vì vậy tôi có thể nhìn thấy hình ảnh con mắt của cô ấy khi cô ta tiếp tục trò chuyện với những người cũng đang thực hiện thí nghiệm. Tôi ngạc nhiên khi thấy đồng tử của cô vẫn nhỏ và không hề cảm nhận được sự giãn nở đồng tử khi cô trò chuyện và lắng nghe mọi người. Không giống như những thí nghiệm mà chúng tôi đã thực hiện, những câu chuyện phiếm rõ ràng đòi hỏi rất ít hoặc không đòi hỏi sự nỗ lực nào - cùng lắm chỉ bằng việc nhắc lại hai hay ba con số. Đó chính là khoảnh khắc tôi chợt nhận ra rằng những nhiệm vụ mà chúng tôi đã chọn cho thí nghiệm này thực sự đòi hỏi một nỗ lực đặc biệt. Một hình ảnh vụt qua trong óc: Đời sống trí óc - ý tôi là đời sống của Hệ thống 2 - bình thường được ví như một cuộc tản bộ nhẹ nhàng, đôi khi bị ngắt quãng bởi những đoạn chạy bộ và thi thoảng bởi những vòng đua nước rút. Và các bài tập Cộng 1 hay Cộng 3 chính là những quãng đua xe nước rút, còn những cuộc trò chuyện phiếm thông thường được coi là một cuộc dạo bộ.

Chúng ta nhận thấy con người khi tham gia vào những cuộc đua xe nước rút trong trí óc, có thể trở nên mù lòa ở một vài điểm. Các tác giả của Chú Khỉ đột vô hình (The Invisible Gorilla) đã khiến chú khỉ đột trở nên “vô hình” bằng cách khiến những người quan sát bận tối tăm đầu óc đếm các cầu thủ đang chạy qua chạy lại trên sân đấu. Chúng tôi phát hiện ra một ví dụ ít kịch tính hơn về sự mù lòa trong nhiệm vụ Cộng 1. Các đối tượng được trình chiếu một loạt những chữ cái xuất hiện chóng vánh khi họ đang làm việc. Họ được yêu cầu đặt nhiệm vụ lên hàng đầu, nhưng đồng thời họ cũng được yêu cầu phải báo cáo lại xem có chữ cái K nào hiện ra trong suốt thời gian họ làm nhiệm vụ hay không. Phát hiện chính là khả năng nhận ra và báo cáo về mục tiêu chữ cái thay đổi trong vòng 10 giây của bài tập. Người quan sát hầu như không bao giờ bỏ qua chữ K nào được trình chiếu ở đầu hoặc khi gần kết thúc nhiệm vụ Cộng 1, nhưng hầu hết bọn họ bỏ qua mục tiêu vào khoảng giữa của nhiệm vụ khi trí óc họ đang nỗ lực ở mức cao nhất, mặc dù con mắt của họ mở to hết mức, nhìn chằm chằm vào những bức hình. Thất bại trong việc phát hiện đối tượng chữ cái cũng vẽ ra sơ đồ hình chữ V ngược giống với độ mở của đồng tử. Sự tương đồng vẫn lặp lại: Độ mở của đồng tử phù hợp với mức độ nỗ lực của chủ thể và chúng ta có thể tiếp tục đi theo cách này để hiểu cách hoạt động của trí não.

Giống như những chiếc đồng hồ điện đặt ngoài ngôi nhà hay căn hộ của bạn, các đồng tử cũng cho phép đo các chỉ số năng lượng tinh thần bạn đang sử dụng ở thời điểm hiện tại. Hai ví dụ này rất tương thích với nhau. Điện năng bạn tiêu tốn tùy thuộc vào việc bạn sử dụng thiết bị điện nào, đèn thắp sáng hay máy nướng bánh mì. Khi bạn bật một bóng đèn hay lò nướng bánh, nó sẽ chỉ mức điện năng nó cần dùng, không hơn không kém. Tương tự, khi chúng ta quyết định làm gì, chúng ta cũng đặt ra giới hạn nỗ lực kiểm soát hành động đó. Ví dụ, người ta đưa cho bạn dãy số gồm 4 con số, chẳng hạn 9462, và nói cuộc sống của bạn phụ thuộc vào việc bạn có thể nhớ được nó trong vòng 10 giây hay không. Dù bạn có yêu cuộc sống của mình đến mức nào đi nữa, thì bạn cũng không thể sản sinh ra nỗ lực đối với nhiệm vụ này nhiều hơn nỗ lực cần thiết mà bạn phải sử dụng để đưa ra đáp án cho nhiệm vụ Cộng 3, cũng với 4 con số này được.

Cả Hệ thống 2 và hệ thống điện năng trong nhà bạn đều có giới hạn của nó, tuy nhiên chúng phản ứng khác nhau đối với nguy cơ bị hoạt động quá tải. Khi nhu cầu điện năng vượt mức tải cho phép, tất cả các thiết bị sẽ đồng loạt tắt cùng một lúc. Ngược lại, phản ứng của trí não trong trường hợp quá tải lại có tính chọn lọc và chính xác hơn: Hệ thống 2 bảo vệ những hoạt động quan trọng nhất, cho nên nó vẫn nhận được "điện năng" mà nó cần; "khả năng chịu tải" sẽ được phân phối, giây này qua giây khác cho các nhiệm vụ khác nhau. Trong phiên bản thí nghiệm khỉ đột, chúng ta đã khiến cho những người tham gia tập trung ưu tiên vào nhiệm vụ các con số. Chúng ta biết họ sẽ làm theo hướng dẫn bởi vì thời gian quan sát đối tượng không ảnh hưởng đến nhiệm vụ chính. Nếu chữ cái đặc biệt xuất hiện vào đúng lúc đòi hỏi sự tập trung cao, chủ thể đơn giản là không nhìn thấy nó. Khi nhiệm vụ thay đổi, ít đòi hỏi sự tập trung hơn, thì khả năng phát hiện chữ cái sẽ trở nên dễ dàng hơn.

Khả năng định vị sự chú ý đã được tôi luyện qua cả một tiến trình lịch sử phát triển của nhân loại. Xác định phương hướng và phản ứng nhanh với những mối nguy hại nghiêm trọng nhất hay những cơ hội tiềm năng nhất đã cải thiện cơ hội sống sót của loài người chúng ta và khả năng này chắc chắn không chỉ thuộc về loài người mà có ở muôn loài. Ngay cả đối với loài người hiện đại, Hệ thống 1 vẫn chịu trách nhiệm trong những trường hợp khẩn cấp, ấn định mức độ ưu tiên cho những hành vi bảo vệ sự an toàn của bản thân. Thử tưởng tượng bạn đang điều khiển một chiếc xe hơi, đột nhiên bạn phát hiện má phanh bị hỏng mà xe thì vừa đi vào đoạn đường trơn tràn dầu. Bạn sẽ thấy bản thân phản ứng với nguy cơ nguy hiểm trước mắt hơn cả việc bạn thực sự ý thức đầy đủ được tình hình.

Beatty và tôi chỉ làm việc chung có một năm thôi nhưng sự hợp tác mà chúng tôi có được đã tác động rất lớn tới sự nghiệp về sau của cả đôi bên. Sau này Beatty trở thành chuyên gia đầu ngành của "phép đo đồng tử nhận thức" còn tôi thì viết được một cuốn sách có tựa đề là Chú ý và Nỗ lực, phần lớn nội dung cuốn sách này dựa trên những gì chúng tôi đã thu được trong quá trình làm việc cùng nhau và cả kiến thức khi tôi theo đuổi những nghiên cứu đã làm tại Đại học Harvard vài năm tiếp sau đó. Chúng tôi học được một điều kỳ diệu về hoạt động của trí não - mà giờ tôi gọi nó là Hệ thống 2 - từ việc sử dụng phép đo đồng tử khi thực hiện các nhiệm vụ khác nhau.

Khi bạn đã thành thục với một nhiệm vụ nào đó, nó sẽ đòi hỏi ở bạn ít năng lượng hơn để hoàn thành nhiệm vụ đó. Nghiên cứu não bộ cho thấy những thành phần trong não bộ tham gia vào các hoạt động liên quan tới một hành động thay đổi khi kỹ năng của bạn tăng lên, với ít khu vực não bộ tham dự vào việc xử lý hành động đó hơn. Hiện tượng tương tự như vậy cũng xuất hiện ở những thiên tài. Những cá nhân càng xuất chúng thì không cần nỗ lực nhiều khi xử lý cùng một số vấn đề, điều này đã được chứng minh qua độ giãn nở đồng tử cũng như hoạt động khác của não bộ. Quy luật phổ biến về việc "huy động ít sự nỗ lực" áp dụng được trong cả lĩnh vực nhận thức lẫn hoạt động thể chất. Quy luật này chứng minh nếu có nhiều cách khác nhau để cùng đạt một mục tiêu, con người thường có xu hướng sử dụng cách thức ít phải huy động nỗ lực nhất. Trong ngành Kinh tế học, nỗ lực ứng với giá thành, còn kỹ năng được tạo ra từ sự cân bằng giữa lợi nhuận và chi phí. Còn sự lười biếng đã hình thành từ bản năng sâu thẳm của loài người.

Chúng tôi đã làm thí nghiệm về những hiệu ứng tương đối khác nhau của nỗ lực nhờ thước đo co giãn đồng tử. Ngay từ đầu, các đối tượng tham gia thí nghiệm này đều biết, nhận thức đầy đủ và chuẩn bị tâm thế để tham gia thí nghiệm của chúng tôi - thậm chí còn liên tục ý thức và sẵn sàng hơn mức mà nghiên cứu này yêu cầu. Lúc đầu, khi phải nhớ một hoặc hai con số hay học cách liên tưởng một từ với các con số (ví dụ số 3 ứng với từ "cánh cửa") thì não bộ sản sinh ra một số hiệu ứng vừa đủ trong bộ nhớ gây căng thẳng ở mức trên trung bình, nhưng cũng chỉ ở mức tối thiểu, đồng tử giãn nở khoảng 5% so với khi thực hiện nhiệm vụ Cộng 3. Nhiệm vụ khác đòi hỏi bạn phải ước lượng khoảng hai tấn nông sản lớn chừng nào rõ ràng sẽ khiến đồng tử của bạn phải mở rộng hơn. Nghiên cứu gần đây đã cho thấy việc kiềm chế xu hướng đọc hai từ rời rạc (như trong Hình 2 của chương trước) chỉ đòi hỏi rất ít nỗ lực. Các thí nghiệm ghi nhớ nhanh 6 hoặc 7 chữ số đòi hỏi nhiều nỗ lực hơn. Hẳn các bạn đã từng trải nghiệm việc - khi được yêu cầu đọc to số điện thoại của bạn hay ngày sinh nhật của người bạn đời, bạn sẽ chỉ phải ngừng lại đôi chút nhưng cũng phải bỏ ra kha khá nỗ lực để làm

nó, bởi vì nó đòi hỏi bạn phải lục trong trí nhớ một chuỗi những con số và trả lời theo đúng thứ tự. Yêu cầu nhân nhẩm trong đầu giữa hai số có 2 chữ số hay nhiệm vụ Cộng 3 là những nhiệm vụ gần đạt mức giới hạn mà hầu hết mọi người có thể làm được.

Vậy điều gì khiến một số hoạt động nhận thức lại đòi hỏi nhiều nỗ lực hơn những hoạt động khác? Điều gì sinh ra khi chúng ta phải sử dụng sự chú ý tạm thời? Hệ thống 2 có thể làm được những gì mà Hệ thống 1 không thể làm được? Giờ chúng ta sẽ cùng thử đi tìm câu trả lời cho những câu hỏi này.

Nỗ lực được sinh ra khi bạn phải duy trì liên tục trong trí nhớ vài ý tưởng, mỗi ý tưởng lại đòi hỏi những hành động khác nhau, hoặc cần phải kết hợp chúng lại theo một nguyên tắc nào đó - ví dụ như nhớ lại những vật dụng bạn cần mua sắm khi đến cửa siêu thị, chọn ăn món cá hay thịt bê khi ở trong nhà hàng, hoặc phân tích những kết quả thú vị từ một cuộc khảo sát với lượng thông tin từ các mẫu thử rất nhỏ. Chỉ có Hệ thống 2 mới có thể hoạt động tuân theo các nguyên tắc, so sánh các đối tượng trên vài tiêu chí khác nhau và đưa ra những lựa chọn hợp lý nhất giữa các phương án. Hệ thống tự động 1 không hề có các khả năng này. Hệ thống 1 chỉ đơn giản là phát hiện ra mối liên hệ ("tất cả bọn chúng đều giống nhau," "cậu con trai cao hơn ông bố rất nhiều") và nổi trội hơn ở khoản phân tích thông tin về một vấn đề, nhưng nó "bó tay" khi phải xử lý nhiều chủ đề khác nhau vào cùng một lúc, cũng như không phải là "chuyên gia" phân tích dữ liệu thống kê thông tin đơn thuần. Hệ thống 1 sẽ phát hiện ra một người nào đó được mô tả kiểu như "lành tính và rất gọn ghẽ, yêu thích sự ngăn nắp, gọn gàng và có niềm đam mê với các chi tiết" thì gần giống với một thủ thư thứ thiệt, nhưng nếu phải kết hợp bản năng phán đoán này với sự hiểu biết về một lượng nhỏ những người thủ thư thì chỉ có Hệ thống 2 là xử lý được - nếu Hệ thống 2 biết cái gì là phù hợp với một số người.

Khả năng sống còn của Hệ thống 2 đó là sự tiếp nhận "một lố những nhiệm vụ": Nó có thể lập trình bộ nhớ để tuân thủ một chỉ dẫn nào đó, cho phép trí óc vượt lên những phản ứng theo thói quen. Hãy thử làm thí nghiệm sau đây: Đếm tất cả số chữ cái "p" xuất hiện trong trang này. Đây có thể là một nhiệm vụ mà bạn chưa từng được biết và hiếm khi bạn được yêu cầu làm, nhưng Hệ thống 2 vẫn có thể đảm nhiệm nhiệm vụ này. Sẽ cần sự nỗ lực để ép bản thân thực hiện nỗ lực để làm bài tập này, mặc dù bạn chắc chắn rằng bản thân sẽ dần tiến bộ trong nhiệm vụ này nếu như được luyện tập thường xuyên. Các nhà tâm lý học gọi nó là "kiểm soát điều hành" để mô tả sự tiếp nhận và kết thúc một loạt các nhiệm vụ, còn các chuyên gia Thần kinh học thì xác định được từng khu vực trong não bộ sẽ đảm trách những hoạt động nào. Một

trong số những khu vực này sẽ tham gia vào hoạt động bất cứ khi nào một mâu thuẫn cần được giải quyết. Một khu vực khác nằm ở phần trước của bộ não phát triển ở người mạnh mẽ hơn so với các loài động vật khác và cũng tham gia vào quá trình xử lý thông tin, mà chúng ta liên hệ chúng với trí thông minh.

Giờ thì giả sử như cuối trang này, bạn sẽ nhận được một hướng dẫn khác: Hãy đếm tất cả dấu phẩy trong trang tiếp theo. Nhiệm vụ này khó hơn, bởi vì bạn vừa mới làm quen được khả năng tập trung sự chú ý vào tất cả các chữ "p" trong nhiệm vụ trước. Một trong những khám phá có giá trị của các nhà tâm lý học nhận thức trong mấy thập kỷ trở lại đây đó là việc chuyển đổi từ một nhiệm vụ này sang một nhiệm vụ khác đòi hỏi rất nhiều cố gắng, đặc biệt là khi bị hạn chế về mặt thời gian. Yêu cầu chuyển đổi nhanh là một trong những lý do khiến nhiệm vụ Cộng 3 và nhiệm vụ nhân nhẩm trở thành những nhiệm vụ rất khó. Để hoàn thành được nhiệm vụ Cộng 3, bạn phải nhớ vài con số cùng một lúc, liên kết mỗi con số với một phép tính riêng: Vài con số đang "xếp hàng" chờ được biến đổi, một con số thì đang trong quá trình ấy và những con số khác đã thay đổi sau phép tính Cộng 3, tất cả đều phải được lưu giữ để cho ra kết quả cuối cùng. Các bài kiểm tra hiện đại về sức làm việc của bộ nhớ yêu cầu các đối tượng liên tục biến đổi giữa hai nhiệm vụ khác nhau, lưu giữ các kết quả của một nhiệm vụ trong khi tiếp tục xử lý nhiệm vụ còn lại. Những người làm tốt mấy loại thí nghiệm này thường có xu hướng làm tốt bài kiểm tra trí tuệ thông thường. Tuy nhiên, khả năng kiểm soát sự tập trung không đơn thuần là một phương pháp để kiểm tra trí tuệ; các phương pháp kiểm tra khả năng kiểm soát sự chú ý hiệu quả dự báo ai đó có khả năng trở thành nhà kiểm soát điều hành không lưu và ai có đủ điều kiện trở thành phi công cho Không quân Israel còn đòi hỏi rất nhiều yếu tố hơn là chỉ dựa vào trí thông minh thông thường.

Áp lực thời gian cũng là một nhân tố nữa đòi hỏi sự nỗ lực. Nếu bạn đã từng thực hành nhiệm vụ Cộng 3, thì sẽ thấy sự gấp gáp tạo ra áp lực, một phần lên nhịp độ và một phần lên khả năng tải dữ liệu. Giống như nghệ sĩ tung hứng với vài trái bóng trên không, bạn không được phép làm chậm lại, tốc độ xử lý dữ liệu trong bộ nhớ quyết định nhịp độ, khiến bạn phải liên tục tiếp nhận xử lý thông tin mới và lưu giữ các thông tin cũ trước khi biến mất. Bất cứ nhiệm vụ nào đòi hỏi bạn phải xử lý cùng lúc vài ý tưởng đều có chung nhân tố gấp gáp này. Trừ khi bạn có một bộ nhớ khủng khiếp, thì may ra bạn không phải chịu áp lực phải làm việc quá căng thẳng. Những dạng thức tư duy chậm đòi hỏi nhiều nỗ lực nhất lại đòi hỏi bạn phải suy nghĩ nhanh nhất.

Chắc chắn là khi tham gia nhiệm vụ Cộng 3, bạn đã tự thấy đầu óc mình phải

hoạt động căng thẳng bất bình thường đến mức nào. Ngay cả khi bạn suy nghĩ để kiếm sống, một vài nhiệm vụ ghi nhớ trong thời gian bạn làm việc cũng đòi hỏi nỗ lực như nhiệm vụ Cộng 3, thậm chí kể cả yêu cầu nhớ 6 con số cho một cuộc gọi khẩn cấp. Chúng ta thường tránh không để trí óc quá tải bằng cách chia các nhiệm vụ của mình thành nhiều bước dễ dàng hơn, đưa các kết quả tức thời vào bộ nhớ dài hạn hoặc viết lên giấy hơn là chịu cảnh quá tải bộ nhớ. Chúng ta dành nhiều thời gian cho một nhiệm vụ hơn và huy động quy luật nỗ lực tối thiểu điều khiển đời sống tinh thần của mình.

CHÚ Ý VÀ NỖ LỰC LÊN TIẾNG

"Tôi sẽ không thử xử lý vấn đề này trong lúc đang lái xe. Đó là một nhiệm vụ liên quan đến giãn nở đồng tử. Nó đòi hỏi những nỗ lực trí óc"

"Quy luật nỗ lực tối thiểu" đang hiện hữu. Anh ta càng nghĩ ít càng tốt".

"Cô ta không quên cuộc họp. Chỉ là cô ấy hoàn toàn tập trung vào một vấn đề khác khi người ta chốt thời điểm họp và chẳng nghe thấy cậu nói gì hết".

"Cái gì đột nhiên xuất hiện trong óc tôi thì đó là bản năng của Hệ thống 1. Tôi sẽ phải bắt đầu lại từ đầu và tìm kiếm nó trong bộ nhớ của mình".

Chương 3. Gã kiểm soát lười biếng

Mỗi năm, tôi sống vài tháng ở Berkely và một trong số những niềm vui khi

sống ở đây là quãng đường đi bộ bốn dặm mỗi ngày theo lộ trình định sẵn qua các ngọn đồi, với quang cảnh tuyệt vời của vịnh San Francisco. Tôi thường xuyên theo dõi xem mình đi mất bao nhiêu thời gian và cần tốn bao nhiêu sức lực cho hoạt động này. Tôi còn biết được vận tốc của mình là khoảng 17 phút đi bộ được một dặm, với tốc độ này thì việc đi bộ khá giống một cuộc dạo chơi nhẹ nhàng. Tôi chắc chắn rằng nỗ lực thể chất mà mình phải bỏ ra cũng như lượng calo bị đốt cháy khi đi ở tốc độ ấy phải cao hơn nếu tôi ngồi thư giãn trên ghế bành nhưng tôi thực sự không cảm thấy căng thẳng, không hỗn loạn và cũng không cần phải ráng sức. Tôi còn có khả năng suy nghĩ và làm vài việc trong khi đi bộ ở vận tốc ấy nữa. Thực tế tôi còn hy vọng việc chịu khó đi bộ mỗi ngày như vậy có thể giúp mình thư thái đầu óc hơn.

Hệ thống 2 cũng có một vận tốc tự nhiên như thế. Bạn tiêu tốn năng lượng thần kinh cho một số hoạt động tư duy và nhận thức chuyện gì đang diễn ra xung quanh, ngay cả khi trí óc của bạn không có hoạt động gì cụ thể nhưng nó vẫn sẽ hơi căng thẳng một chút. Trừ khi bạn đang ở trong một tình thế cảm thấy cần phải cẩn trọng hoặc kiểm soát bản thân một cách bất thường, còn thì việc nhận thức chuyện gì đang diễn ra xung quanh hoặc trong đầu óc bạn sẽ không làm bạn tốn nhiều sức lực. Bạn có thể ra rất nhiều quyết định nhỏ khi vẫn đang lái xe, hay tiếp thu một số thông tin khi bạn đang đọc báo và trao đổi một vài câu chuyện vu vơ với bạn đời hoặc đồng nghiệp, tất cả đều tốn rất ít sức lực và bạn không hề cảm thấy căng thẳng. Những hoạt động này nhẹ nhàng giống hệt một cuộc tản bộ.

Thông thường thì vừa đi bộ vừa suy nghĩ vu vơ là chuyện bình thường và thực tế là còn khá dễ chịu nữa, nhưng nếu những hoạt động này bị đẩy lên một mức căng thẳng nào đó thì sẽ là thách thức đối với nguồn lực có hạn của Hệ thống 2. Bạn có thể kiểm chứng kết luận này bằng một thí nghiệm đơn giản. Trong lúc đang dạo chơi thoải mái với một người bạn, hãy bảo anh ta ngay lập tức tính nhẩm phép nhân 23 x 78, gần như chắc chắn người bạn này sẽ dừng lại tức thì. Kinh nghiệm của tôi cho thấy ta có thể suy nghĩ trong lúc đi dạo, nhưng không thể tham gia vào một công việc trí não đòi hỏi phải tải một lượng dữ liệu lớn trong bộ nhớ ngắn hạn. Nếu tôi phải suy nghĩ một lập luận phức tạp trong thời gian ngắn, chắc chắn tôi sẽ muốn đứng lại, hoặc tốt

hơn là ngồi xuống thay vì đứng im. Tất nhiên, không phải mọi hình thức tư duy chậm đều đòi hỏi sự tập trung căng thẳng và với thí nghiệm nỗ lực tính nhẩm khi đi dạo bộ, tôi đã nghĩ ra được những thứ tuyệt vời nhất trong cuộc đời chính nhờ những cuộc đi dạo với Amos.

Tăng tốc độ lên so với tốc độ đi bộ thường nhật của mình đã làm thay đổi hoàn toàn kinh nghiệm đi bộ của tôi, bởi vì sự thay đổi tốc độ đã phá hủy khả năng suy nghĩ mạch lạc của tôi. Khi tăng tốc, sự tập trung bị giảm sút để nhường chỗ cho việc làm quen dần với tốc độ mới và chăm chú duy trì tốc độ mới này. Khả năng suy nghĩ và đưa ra một kết luận gấp rút cho một vấn đề cũng vì thế trở nên khó thực hiện. Khi tôi leo đồi ở tốc độ trung bình khoảng 14 dặm/giờ, thì tôi không thể nghĩ được đến bất cứ điều gì. Bên cạnh nỗ lực thể chất để di chuyển với tốc độ nhanh trên suốt chặng đường, tôi còn phải có nỗ lực tinh thần để cố gắng kiểm soát bản thân ngăn chặn ham muốn đi với tốc độ chậm lại. Rõ ràng là cả sự tự chủ và tư duy đều là những hoạt động đòi hỏi cùng một sự nỗ lực như nhau.

Đối với hầu hết chúng ta, theo đuổi một mạch suy nghĩ đôi lúc làm chúng ta cau mày nhăn trán, hay trăn trở về một vấn đề gì đó đều đòi hỏi sự tự kiểm soát. Mặc dù tôi chưa từng thực hiện một khảo sát có hệ thống nào, nhưng tôi cho rằng thường xuyên hoán đổi các nhiệm vụ và tăng tốc trong công việc trí óc về bản chất không hề dễ chịu chút nào và mọi người thường cố gắng tránh đối mặt với điều này khi có thể. Đó chính là lý do vì sao "sự nỗ lực tối thiểu" lại trở thành một quy luật. Ngay cả khi không bị thúc ép về mặt thời gian, duy trì một dòng suy nghĩ mạch lạc đã đòi hỏi một kỷ luật khắt khe. Chỉ khi quan sát số lần tôi kiểm tra email hay lục xem trong tủ lạnh còn những đồ gì trong khoảng một giờ đồng hồ viết lách đã cho thấy hành động đó hàm chứa nhu cầu bức thiết được thoát ra khỏi tốc độ làm việc và đi đến kết luận rằng để duy trì một hoạt động liên tục đòi hỏi sự nỗ lực tự chủ hơn nhiều so với khả năng tôi có thể tập trung làm việc.

May sao, hoạt động trí não không phải lúc nào cũng đáng ghét và đôi khi con người ta còn tận hưởng sự nỗ lực trong một khoảng thời gian dài mà không cần sử dụng đến những "chiêu bài" nghỉ ngơi. Nhà tâm lý học Mihaly Csikszentmihalyi đã làm việc chăm chỉ hơn bất cứ ai để nghiên cứu hiện tượng làm gì đó liên tục không biết mệt mỏi và đặt tên cho hiện tượng đó là flow (dòng chảy – đây là một thuật ngữ của tâm lý học) mà sau này đã trở thành một phần của ngôn ngữ học. Những người từng trải nghiệm dòng chảy được mô tả như thể "ở trong trạng thái tập trung cao độ không biết mệt mỏi khiến họ đánh mất cảm giác về thời gian, về bản thân, về cả các vấn đề cá nhân," và những người này mô tả niềm vui sướng của mình khi ở trong tình

trạng ấy là rất hấp dẫn, khiến Csikszentmihalyi gọi đó là một "trải nghiệm sung sướng nhất". Rất nhiều hoạt động có thể tạo ra cảm giác dòng chảy này, từ vẽ tranh cho đến đua xe mô tô - và đối với một số tác giả mà tôi biết, viết một cuốn sách cũng được coi là "một trải nghiệm sung sướng". Dòng chảy khác biệt hẳn so với hai dạng nỗ lực: Tập trung vào một nhiệm vụ hay duy trì hoạt động chú ý. Đua xe mô tô với tốc độ 150 dặm/giờ và chơi một ván cờ căng thẳng rõ ràng đòi hỏi rất nhiều nỗ lực. Tuy vậy, trong tình trạng dòng chảy, duy trì sự tập trung vào những hoạt động lý thú đó không đòi hỏi người ta phải tự kiểm soát, mà ngược lại, năng lượng được giải phóng trực tiếp từ chính nhiệm vụ đó, thông qua đôi tay.

Hệ thống 2 – Bận rộn và suy yếu

Giờ thì mệnh đề đã được xác lập rõ ràng về các dạng thức của hoạt động trí óc bao gồm cả sự tự kiểm soát và sự nỗ lực nhận thức. Vài nghiên cứu Tâm lý học đã chứng minh con người đồng thời cảm thấy bị thử thách trước một yêu cầu phải nhận thức trong khi phải cố gắng chống lại sự cám dỗ. Hãy tưởng tượng bạn được yêu cầu ghi nhớ một dãy số gồm 7 con số trong vòng một hoặc hai phút và bạn phải dành ưu tiên cao nhất cho nhiệm vụ ghi nhớ các con số ấy. Trong khi bạn đang tập trung sự chú ý vào các con số, bạn được mời lựa chọn một trong hai món tráng miệng: Một chiếc bánh sô cô la ngon "chết người" và một món sa-lát rau quả bổ dưỡng. Hiển nhiên khả năng cao là bạn sẽ lựa chọn sự cám dỗ "chết người" của món bánh sô cô la trong khi đầu óc vẫn bận rộn với việc phải ghi nhớ các con số. Khi Hệ thống 2 đang bận rộn, Hệ thống 1 sẽ tác động đến hành vi của chúng ta nhiều hơn, nhất là khi bạn là người hảo ngọt.

Những người đang bận rộn về nhận thức sẽ có xu hướng đưa ra những lựa chọn ích kỷ, sử dụng ngôn ngữ nhạy cảm nhất và đưa ra những nhận định hời hợt trong một vài tình huống thực tế. Hệ thống 2 bận rộn với nhiệm vụ ghi nhớ và lặp lại các con số, khiến nó lơ là về nhận thức nhưng tất nhiên gánh nặng nhận thức không phải là nguyên nhân duy nhất làm suy yếu khả năng tự chủ của con người. Một vài thức uống có cồn hay mất ngủ vào ban đêm cũng tạo ra hiệu ứng tương tự. Khả năng tự chủ của những người sống ban ngày bị suy yếu đi vào ban đêm và khả năng này sẽ theo chiều ngược đối với người sống về đêm thì khả năng tự chủ ấy lại suy yếu vào ban ngày. Lo lắng thái quá về việc phải hoàn thành tốt một nhiệm vụ nào đó đôi khi cũng cản trở kết quả, bởi vì bộ nhớ ngắn hạn phải liên tục tải những luồng suy nghĩ căng thẳng vô ích. Kết luận rất rõ ràng: Tự kiểm soát đòi hỏi sự tập trung và nỗ lực. Nói cách khác, kiểm soát suy nghĩ và hành vi là một trong những nhiệm vụ do Hệ thống 2 đảm nhiệm.

Nhà tâm lý học Roy Baumeister và các đồng nghiệp đã thực hiện một loạt những thí nghiệm gây kinh ngạc khi chứng minh một cách thuyết phục rằng tất cả các dạng thức của nỗ lực tự chủ như nhận thức, cảm xúc, hay thể chất đều chiếm ít nhất một phần trong bể năng lượng tinh thần của con người. Các thí nghiệm của họ nghiên cứu các nhiệm vụ liên tiếp chứ không nghiêng về các loại nhiệm vụ khác nhau.

Nhóm của Baumeister lặp đi lặp lại phát hiện rằng sự cố gắng nỗ lực hoặc tự chủ rất mệt mỏi, nếu bạn ép bản thân phải làm một việc gì đấy, bạn sẽ bớt háo hức hoặc khó có khả năng tự chủ hơn khi đối mặt với những thử thách kế tiếp. Hiện tượng này được đặt tên là ego depletion (Tạm dịch: Sự suy yếu của cái tôi). Trong một minh chứng điển hình, những người tham gia thí nghiệm được hướng dẫn hãy kiềm chế cảm xúc trước một bộ phim vô cùng xúc động, nhưng sau đó họ lại diễn xuất rất chán, trong một thí nghiệm đo sức chịu đựng về thể chất, thí nghiệm này để xem những người tham gia thí nghiệm giữ được một chiếc lực kế nặng trong khoảng thời gian bao lâu. Những nỗ lực cảm xúc ở giai đoạn đầu của thí nghiệm làm giảm đi khả năng chịu đựng đau đớn do bị căng cơ, vì thế cái tôi bị suy yếu trong mỗi chúng ta chẳng mấy chốc mà phải đầu hàng nhiệm vụ. Trong một thí nghiệm khác, đầu tiên mọi người bị vắt kiệt sức trong một nhiệm vụ, yêu cầu phải ăn cho bằng hết những đồ ăn có lợi cho sức khỏe như tỏi hoặc cần tây, trong khi đó, họ lại phải cưỡng lại ham muốn trước những chiếc bánh sô cô la hoặc bánh quy giàu dưỡng chất. Chẳng mấy chốc, những người này sẽ đầu hàng nhanh hơn thông thường khi phải đối mặt với một nhiệm vụ tư duy khó khăn nào đó.

Cho đến nay, đã có một danh sách dài và đa dạng những tình huống và nhiệm vụ được cho là có khả năng rút kiệt sự tự chủ của con người. Tất cả đều liên quan đến mâu thuẫn và nhu cầu đi ngược lại xu hướng tự nhiên. Bao gồm:

- Tránh xa những con gấu trắng.
- Kiềm chế cảm xúc khi xem một bộ phim kịch tính.
- Đưa ra một loạt những lựa chọn gây tranh cãi.
- Cố gắng gây ấn tượng với người khác.
- Phản ứng tử tế trước một hành động xấu của bạn đời.
- Giao tiếp với một người khác chủng tộc (đối với những người thành kiến).
- Danh sách những chỉ dẫn suy yếu cũng cực kỳ đa dạng:
- Lên thực đơn ăn kiêng.
- “Vung tay quá trán” trong cơn cuồng mua sắm.

- Phản ứng thái quá khi bị khiêu khích.
- "Cố đấm ăn xôi" thêm một chút trong nhiệm vụ nắm chặt tay.
- Thể hiện kém trong các nhiệm vụ tư duy và khi phải đưa ra những quyết định logic.

Bằng chứng rất thuyết phục: Các hoạt động phức tạp đòi hỏi sự tự kiểm soát thuộc về Hệ thống 2 và quá trình tự kiểm soát ấy khiến ta cảm thấy kiệt sức và không mấy dễ chịu. Không giống quá trình tư duy, cái tôi suy yếu bị mất ít nhất một phần động lực sau mỗi nhiệm vụ tự kiểm soát. Sau khi hoàn thành các nhiệm vụ như thế, bạn có cảm giác không muốn cố gắng trong các nhiệm vụ tiếp theo, mặc dù nếu như bắt buộc thì bạn cũng có thể thực hiện được. Trong vài thí nghiệm, con người có thể chống cự với các hiệu ứng của cái tôi suy yếu khi được khích lệ đủ mạnh để thực hiện hành động đó. Ngược lại, khi bạn phải nhớ 6 con số trong bộ nhớ ngắn hạn, cùng lúc đó lại phải thực hiện một nhiệm vụ nào đó thì dù có muốn nỗ lực hơn bạn cũng không làm được. Cái tôi suy yếu không giống như tình trạng bận rộn của tâm lý nhận thức.

Khám phá đáng kinh ngạc nhất mà nhóm của nhà tâm lý học Baumeister công bố, đó là ông cho rằng quan niệm của sức mạnh tinh thần chỉ là phép ẩn dụ không hơn không kém. Hệ thống thần kinh tiêu thụ nhiều glucose hơn hầu hết các bộ phận khác trong cơ thể và các nỗ lực của hoạt động tinh thần dường như là kẻ ngốn lượng glucose khủng khiếp. Khi bạn tập trung đưa ra một quyết định trí óc khó khăn hay tham gia vào một nhiệm vụ đòi hỏi phải kiểm soát bản thân cao độ, lượng glucose trong máu của bạn cũng sẽ tụt xuống. Hiện tượng tương tự cũng xảy ra đối với một vận động viên điền kinh khi chạy ở giai đoạn nước rút, lượng glucose trong cơ bắp của vận động viên này cũng tụt xuống. Hệ quả rõ nét của quan niệm này đó là các phản ứng của cái tôi suy yếu có thể bị gián đoạn do hấp thụ lượng glucose và Baumeister cùng với các đồng nghiệp đã khẳng định giả thuyết này thông qua vài thí nghiệm.

Các tình nguyện viên trong một nghiên cứu được xem một đoạn phim câm ngắn, trong đó có một phụ nữ đang trả lời phỏng vấn bằng ngôn ngữ cơ thể. Trong khi họ đang xem, một loạt các từ liên tiếp được trình chiếu với tốc độ chậm. Những người tham gia thí nghiệm được yêu cầu phớt lờ các từ ấy đi và phải tập trung vào nhiệm vụ chính là quan sát hành vi của người phụ nữ. Hành động tự kiểm soát bản thân này mà chúng ta đã được biết trước đó, chính là nguyên nhân gây ra cái tôi suy yếu. Tất cả những tình nguyện viên đều được uống nước chanh trước khi tham gia vào nhiệm vụ số 2. Một nửa số nước chanh được pha ngọt với đường glucose và một nửa được pha với

Splenda. Sau đó tất cả các tình nguyện viên được tham gia vào một nhiệm vụ, trong đó họ cần phải vượt qua được sai lầm của trực giác để tìm ra đáp án đúng. Những sai lầm do trực giác xuất hiện thường xuyên hơn ở những cá nhân có "cái tôi suy yếu" và những người uống nước Splenda cho thấy họ dễ bị ảnh hưởng bởi "cái tôi suy yếu" đúng như các nhà khoa học đã dự đoán. Ngược lại, những người uống nước đường cho kết quả ngược lại. Dự trữ một lượng đường phù hợp trong não bộ đã ngăn sự suy yếu. Hẳn là sẽ phải đầu tư thêm thời gian và tiến hành nhiều nghiên cứu khác để khẳng định được lượng đường glucose có tác động thế nào đối với sự suy yếu cũng như đối với những phản ứng nhất thời, mà biểu hiện của nó được thể hiện qua việc giãn nở đồng tử và thay đổi nhịp tim.

Gần đây, một luận chứng về tác động của suy yếu trong xử án đã được đăng tải trên Tạp chí Proceeding of the National Academy of Sciences (Học viện Khoa học Tố tụng Quốc gia). Trong một nghiên cứu, tám vị thẩm phán xét duyệt ân xá ở Israel đã vô tình trở thành những người tham gia vào thí nghiệm này. Công việc hàng ngày của họ là xem xét những hồ sơ xin ân xá. Các hồ sơ được gửi lên theo thứ tự ngẫu nhiên và các thẩm phán sẽ xem xét từng hồ sơ một, trung bình một hồ sơ được xem trong một thời gian ngắn khoảng sáu phút. (Trong số hồ sơ xin ân xá, chỉ có khoảng 35% hồ sơ được chấp nhận ân xá. Thời gian chính xác cho mỗi quyết định được ghi lại và thời gian làm việc một ngày của các thẩm phán được chia ra làm 3 lần nghỉ - bữa sáng, bữa trưa và bữa giữa chiều). Các tác giả của nghiên cứu đã theo dõi tỷ lệ những hồ sơ được chấp thuận ân xá dựa vào thời gian sau các lần nghỉ. Tỷ lệ này tăng đột ngột sau mỗi bữa ăn, với khoảng 65% hồ sơ được chấp thuận. Trong vòng hai giờ hoặc hơn cho đến lần nghỉ tiếp theo, tỷ lệ chấp thuận ân xá giảm đều, cho tới 0% trước bữa ăn tiếp theo. Như bạn có thể hình dung, đây là một kết quả không mong muốn và các tác giả đã cẩn thận đưa ra rất nhiều giả thuyết loại trừ. Lượng dữ liệu nhiều nhất có thể chỉ mang đến tin xấu: Khi đói và khát, những vị thẩm phán có xu hướng ra những quyết định dễ dãi hơn, đó là mặc định từ chối các hồ sơ xin ân xá. Khả năng là cả đói khát và mệt mỏi đều đóng vai trò vào quyết định ở đây của các thẩm phán.

HỆ THỐNG 2 LƯỜI BIẾNG

Một trong những chức năng chính của Hệ thống 2 là điều khiển và kiểm soát các suy nghĩ và hành động "được gợi ý" bởi Hệ thống 1, cho phép một số suy nghĩ và hành động được thể hiện trực tiếp thông qua hành vi, ngăn chặn hoặc điều chỉnh một số hành vi khác.

Ví dụ, hãy xem câu đố đơn giản này. Đừng cố gắng giải đố, mà hãy nghe theo trực giác của bạn nhé:

Tổng giá của một chiếc gậy bóng chày và quả bóng là 1.10 đô-la

Chiếc gậy có giá cao hơn quả bóng 1 đô-la.

Đố bạn biết quả bóng có giá bao nhiêu?

Một con số xuất hiện trong đầu bạn. Con số, tất nhiên là 10: 10 xu. Điểm thú vị của câu đố đơn giản đó là nó gợi ra một đáp án hiển nhiên đầy tính trực giác hấp dẫn và… sai. Chỉ cần làm một phép tính, bạn sẽ thấy. Nếu quả bóng trị giá 10 xu, thì tổng tiền phải trả cho cả gậy và bóng phải là 1.20 đô-la (10 xu cho quả bóng và 1.10 đô-la cho chiếc gậy), chứ không phải là 1.10 đô-la. Đáp án đúng phải là 5 xu. Để chắc chắn thì có thể nói thế này, đáp án bản năng cũng có xuất hiện trong đầu óc của những người đưa ra đáp án đúng – chỉ có điều, bằng một cách nào đó, những người này đã điều khiển để chống lại tiếng gọi của trực giác.

Shane Frederick và tôi cùng nhau nghiên cứu giả thuyết về sự phỏng đoán dựa trên hai hệ thống và ông thường dùng câu đố “gậy và bóng” để nghiên cứu một câu hỏi chủ đạo: Hệ thống 2 điều khiển những gợi ý từ Hệ thống 1 như thế nào? Ông đưa ra lý lẽ là chúng ta biết một sự thật hiển nhiên về những người đưa ra đáp án quả bóng trị giá 10 xu là: Người đó đã không cố gắng kiểm chứng xem đáp án của mình đã đúng chưa, Hệ thống 2 đã chấp thuận một đáp án trực giác mà đáng ra nó phải bị loại bỏ, nếu chỉ cần bỏ ra một chút nỗ lực là có thể biết được đáp án đúng. Hơn thế nữa, chúng ta cũng biết rằng những người đưa ra câu trả lời trực giác đã bỏ qua một đầu mối quan trọng rất phổ biến, đáng lẽ họ phải đặt câu hỏi tại sao người ta lại có thể đưa ra một câu đố đơn giản với một đáp án hiển nhiên đến vậy. Thất bại trong việc kiểm chứng này rất đáng để ý bởi vì chỉ cần bỏ ra một chút xíu công sức để kiểm tra thôi, chỉ mất một hai giây tư duy (vấn đề này tương đối đơn giản), chỉ cần một chút căng cơ và hơi giãn nở đồng tử là đã có thể tránh được một sai lầm đáng xấu hổ. Những người đưa ra đáp án 10 xu dường như là những tín đồ cuồng nhiệt của “quy luật nỗ lực tối thiểu”. Những người tránh được đáp án sai dường như có đầu óc nhạy bén hơn.

Hàng ngàn sinh viên đại học đã tham gia trả lời câu đố về “gậy và bóng”, kết quả thật đáng kinh ngạc, hơn 50% sinh viên ở Đại học Harvard, MIT và Princeton đã đưa ra đáp án trực giác, tất nhiên đáp án này sai. Tỷ lệ sinh viên ở các trường đại học nằm ở top dưới các trường trên, đã đưa ra đáp án sai là

80%. Vấn đề về “gậy và bóng” là cuộc chạm trán đầu tiên của chúng tôi với nhận định mà sau này sẽ trở thành chủ đề được nhắc đến nhiều lần trong cuốn sách này: Có nhiều người tự tin thái quá, tôn vinh trực giác của mình quá mức cần thiết. Rõ ràng là họ cho rằng nỗ lực tư duy, dù ở mức độ tối thiểu không phải là điều thú vị và cố tránh đụng độ với nó càng ít càng tốt.

Giờ thì tôi sẽ chỉ cho bạn thấy một lập luận logic - hai mệnh đề và một kết luận. Hãy cố gắng xác định, càng nhanh càng tốt, nếu bạn thấy lập luận này là hợp logic. Từ hai mệnh đề này thì kết luận thế này có hợp lý không?

Hoa hồng là một loài hoa.

Vài loài hoa chóng tàn.

Cho nên có vài loại hoa hồng chóng tàn.

Đa số các sinh viên đại học được hỏi đều chấp thuận tam đoạn luận này là hợp logic mà không chút nghi ngờ. Thực tế, lập luận này không chặt, bởi vì có thể xảy ra khả năng hoa hồng không nằm trong số những loài hoa chóng tàn. Cũng giống như “cái bẫy” của "gậy và bóng", một đáp án có vẻ hợp lý lập tức xuất hiện trong đầu bạn. Tránh được “cái bẫy” này đòi hỏi đầu óc phải làm việc căng thẳng để chống lại “tiếng nói” khe khẽ cất lên trong đầu: “Đúng rồi, đúng rồi!” khiến bạn khó có thể kiểm tra tính chuẩn xác của vấn đề và hầu hết mọi người ngại suy nghĩ thấu đáo cho một vấn đề nào đó.

Thí nghiệm này cho thấy trong cuộc sống hàng ngày, việc truy đến cùng một suy luận luôn bị cản trở. Nó đưa ra giả thuyết là khi con người ta đặt lòng tin rằng một kết luận là đúng, họ cũng sẽ có xu hướng tin tưởng vào những ý kiến bổ trợ cho kết luận đó, ngay cả khi những lập luận này không có căn cứ. Khi Hệ thống 1 tham gia vào quá trình suy luận, kết luận xuất hiện trước tiên, rồi mới đến các lập luận.

Tiếp theo, bạn hãy trả lời câu hỏi này và trả lời nhanh trước khi đọc tiếp:

Một năm ở bang Michigan có bao nhiêu kẻ sát nhân?

Câu hỏi này, được thiết kế bởi Shen Frederick, một lần nữa lại thách đố Hệ thống 2. “Cái bẫy” ở đây nằm ở chỗ liệu bạn có nhớ ra được Detroit là thành phố có tỷ lệ tội phạm cao thuộc bang Michigan hay không. Các sinh viên Mỹ biết điều này và cũng sẽ xác định được chính xác là Detroit là thành phố lớn nhất ở bang Michigan. Nhưng nhận thức được thực thế này chẳng nói lên điều gì hết. Không phải tất cả những gì chúng ta biết đều xuất hiện trong trí

óc của chúng ta vào đúng thời điểm khi chúng ta cần đến chúng. Số người nhớ được rằng Detroit nằm ở Michigan và là thành phố có tỷ lệ tội phạm cao nhất nhiều hơn số người không biết điều này, nhưng phần lớn những người trả lời câu hỏi này đều không nghĩ đến thành phố này khi được đặt câu hỏi về bang này. Thực vậy, tỷ lệ trung bình những người đoán về tình trạng tội phạm ở Michigan thấp hơn so với những người được hỏi về thành phố Detroit.

Có thể đổ lỗi cho cả Hệ thống 1 và Hệ thống 2 trong việc không nghĩ đến thành phố Detroit. Khi nhắc đến một bang nào đó, thì việc bạn nghĩ đến thành phố nào nằm trong bang đó phụ thuộc một phần vào chức năng tự động của bộ nhớ. Về phương diện này thì không ai giống ai. Nhắc đến bang Michigan, thường mỗi người sẽ có những ấn tượng và hình dung khác nhau về địa danh này: Thường những người sống tại bang này sẽ có cảm giác gần gũi, thân thiện, nhiều kỷ niệm, ấn tượng hơn là những người sống ở nơi khác chỉ biết sơ về nó; những người bản địa sinh sống tại địa phương, đương nhiên sẽ biết nhiều về nơi mình sinh sống hơn là những người khác kể cả những người nhanh nhẹn, thông minh, có thói quen tìm hiểu kỹ lưỡng về một số địa danh nào đó mà họ thích. Trí thông minh không chỉ liên quan đến khả năng suy luận, nó còn là khả năng tìm ra những "nguyên liệu" thích hợp trong bộ nhớ và sản sinh sự chú ý khi cần thiết. Chức năng ghi nhớ là thuộc tính của Hệ thống 1. Tuy nhiên, tất cả mọi người đều có quyền làm chậm lại mỗi khi lục tìm trong bộ nhớ tất cả những hiện thực liên quan đến vấn đề, cũng như họ có thể chậm lại khi kiểm tra một câu trả lời trực giác trong ví dụ bóng và gậy. Mở rộng, thận trọng khi kiểm tra và tìm kiếm là một đặc tính của Hệ thống 2, bên cạnh đó thuộc tính này thể hiện ở mỗi cá nhân lại khác nhau.

Cả 3 vấn đề "gậy và bóng", tam đoạn luận hoa tàn và ví dụ về tội phạm ở Michigan/Detroit đều có một điểm chung: Có vẻ như, ít nhất thì thất bại trong những bài kiểm tra nhỏ này đã chỉ ra người tham gia trả lời bài kiểm tra này thiếu động lực và không suy nghĩ kỹ lưỡng.

Bất cứ người nào đỗ vào các trường đại học danh tiếng đều có thể trả lời hai câu hỏi đầu tiên và suy nghĩ cẩn thận về Michigan là có thể nhớ ra thành phố lớn nhất của bang và các vấn đề liên quan đến tội phạm của thành phố này. Những sinh viên này có thể giải quyết những bài toán khó hơn thế này rất nhiều, nhất là khi họ không dễ dàng đưa ra một đáp án mơ hồ bất chợt xuất hiện trong đầu óc. Việc dễ dàng thỏa mãn là nguyên nhân ngăn cản họ, tư duy mới chính là vấn đề rắc rối. "Lười biếng" có thể là lời phán xét nặng nề đối với khả năng tự kiểm soát bản thân của những thanh niên này cũng như

với Hệ thống 2 của họ, nhưng dường như lời phán xét này hơi thiếu công bằng cho họ. Những người tránh được "lỗi lười suy nghĩ" có thể gọi là những người "bận rộn". Họ cảnh giác hơn hay động não hơn, không dễ hài lòng với những câu trả lời nông nổi vội vã, đồng thời hoài nghi trực giác của chính mình. Nhà tâm lý học Keith Stanovich thì gọi họ là những con người lý trí hơn.

TRÍ TUỆ, KIỂM SOÁT, LÝ TRÍ

Các nhà nghiên cứu đã áp dụng rất nhiều phương pháp để kiểm tra mối liên hệ giữa tư duy và sự tự kiểm soát. Một số người đã đặt ra câu hỏi so sánh như sau: Nếu một người được xếp hạng bởi khả năng tự kiểm soát và trực giác của mình, thì liệu người đó có thể đạt đến cùng một vị trí ở cả hai bảng xếp hạng hay không?

Một trong những thí nghiệm nổi tiếng nhất của lịch sử ngành Tâm lý học là của Walter Mischel và các sinh viên của mình. Họ nghiên cứu dựa trên một tình huống điển hình đối với những đứa trẻ bốn tuổi. Chúng được lựa chọn, hoặc là nhận một phần thưởng nhỏ (một chiếc bánh Oreo) luôn, hoặc một phần thưởng lớn hơn (hai chiếc bánh) nếu chúng chịu khó đợi 15 phút. Cụ thể là lũ trẻ sẽ ở một mình trong một căn phòng, trước mặt là một chiếc bàn với hai vật

Một chiếc bánh và một cái chuông dùng để gọi các nhân viên làm thí nghiệm. Thí nghiệm được mô tả như sau: "Trong phòng không có đồ chơi, không có sách, tranh hay bất cứ thứ gì có khả năng làm phân tán bọn nhóc. Những người thực hiện thí nghiệm bỏ ra ngoài và chỉ quay trở lại sau 15 phút, hoặc khi đứa trẻ rung chuông, ăn bánh, đứng dậy, hoặc khi trẻ có biểu hiện mệt mỏi."

Những đứa trẻ tham gia thí nghiệm được quan sát qua chiếc gương một chiều, đoạn phim quay lại những hành vi của chúng trong suốt thời gian chờ đợi ấy luôn khiến người xem phải bật cười. Khoảng một nửa số trẻ em tham gia thí nghiệm có khả năng đánh bại sự nôn nóng, chờ đủ 15 phút, chủ yếu là vì các em biết hướng sự chú ý của mình khỏi ham muốn có được phần thưởng. 10 đến 15 năm sau, khoảng cách giữa những đứa trẻ cưỡng lại được sự ham muốn và những đứa trẻ không có khả năng ấy là rất lớn. Những em cưỡng lại được sự ham muốn có khả năng kiểm soát nhận thức tốt hơn, đặc biệt là có khả năng định hướng sự chú ý của bản thân một cách hiệu quả. Khi trưởng thành, tỷ lệ các em này dùng ma túy cũng thấp hơn. Một sự khác biệt đáng kể trong khuynh hướng trí tuệ cũng xuất hiện: Những đứa trẻ thể hiện

khả năng kiềm chế bản thân tốt hơn khi mới chỉ bốn tuổi về cơ bản sẽ đạt được những thành tích cao hơn trong các bài kiểm tra trí tuệ.

Một nhóm nghiên cứu của Đại học Oregon đã khám phá ra mối liên hệ giữa kiểm soát nhận thức và trí tuệ theo nhiều cách khác nhau, trong đó bao gồm cả nỗ lực nuôi dưỡng trí tuệ bằng cách nâng cao khả năng kiểm soát sự tự chủ. Trong năm phiên học, mỗi phiên kéo dài 40 phút, họ trình chiếu cho trẻ em từ bốn đến sáu tuổi vài chương trình trò chơi điện tử được thiết kế đặc biệt, đòi hỏi sự tập trung và kiểm soát. Một trong số những bài tập, đó là các em sử dụng một chiếc cần lái để điều khiển một chú mèo hoạt hình, di chuyển chú mèo này đến khu vực bãi cỏ và tránh những bãi sình lầy. Những người hướng dẫn nhận thấy rèn luyện sự tập trung không chỉ nâng cao khả năng kiểm soát; các điểm số ghi được trong những bài thi trí tuệ cũng được nâng cao và sự tiến bộ này được duy trì trong vài tháng. Một nghiên cứu khác cũng do nhóm này thực hiện đã xác định được những gen đặc biệt tham gia vào quá trình kiểm soát này, cho thấy các kỹ năng nuôi dạy con cái cũng bị ảnh hưởng rất lớn đến khả năng này, nghiên cứu cũng cho thấy có mối liên hệ mật thiết giữa khả năng kiểm soát sự chú ý của trẻ và khả năng kiểm soát tâm trạng của chúng.

Shane Frederick tiến hành một thí nghiệm "Phản chiếu nhận thức", trong đó cũng đặt ra vấn đề "gậy và bóng" và hai câu hỏi khác được lựa chọn bởi chúng cũng là những thứ dễ làm nảy sinh những câu trả lời trực giác có vẻ rất đúng nhưng thực tế lại sai (câu hỏi sẽ xuất hiện ở chương 5). Ông nghiên cứu tính cách của các sinh viên đạt điểm rất thấp trong thí nghiệm này, ở những người này, chức năng giám sát của Hệ thống 2 rất yếu và nhận thấy họ có thiên hướng trả lời các câu hỏi bằng các đáp án đầu tiên xuất hiện trong đầu óc, họ cũng không sẵn lòng đầu tư thêm công sức để kiểm tra xem trực giác của mình có đúng hay không. Những người đi theo tiếng nói của trực giác không suy tính trong các câu hỏi đó cũng thường có xu hướng chấp nhận những gợi ý khác từ Hệ thống 1. Đặc biệt, họ thường bốc đồng, thiếu kiên nhẫn và thích nhận được thành quả ngay tức khắc. Ví dụ, 64% những người trả lời phương án trực giác nói họ thích nhận luôn 34.000 đô-la ngay trong tháng hơn là chờ đến tháng sau để nhận được 38.000 đô-la. Chỉ 37% những người trả lời đúng cả ba câu chọn phương án nhận được khoản tiền nhỏ hơn ngay lập tức, thay vì chờ đợi để nhận được khoản tiền lớn hơn. Khi được hỏi họ sẵn lòng chi bao nhiêu tiền để có một cuốn sách ngay trong ngày mà họ vừa đặt hàng, những người điểm thấp trong thí nghiệm "Phản chiếu nhận thức" (Cognitive reflection test) sẵn lòng trả gấp đôi so với những người điểm cao. Phát hiện của Frederick cho thấy trong vở kịch tâm lý này, các nhân vật có những "cá tính" khác nhau. Hệ thống 1 thì bốc đồng

và trực giác; Hệ thống 2 thì có khả năng lý trí và rất thận trọng, nhưng ở một số người thì hệ thống này rất lười biếng. Chúng ta nhận thấy sự khác biệt liên quan giữa các cá nhân: Một số người thích Hệ thống 2 của mình hơn, một số người khác lại gần gũi với Hệ thống 1 của mình hơn. Bài thí nghiệm đơn giản này nổi lên như một nhà dự báo chuẩn xác nhất về thói quen lười tư duy ở loài người.

Keith Stanovich và người cộng sự lâu năm của mình, Richard West ban đầu cũng đã nhắc đến khái niệm Hệ thống 1 và Hệ thống 2 (sau đó họ thích gọi là các quá trình Kiểu 1 và Kiểu 2 hơn). Stanovich và đồng sự đã nghiên cứu trong nhiều thập kỷ về sự khác biệt giữa các cá thể khi phải đối diện với một số vấn đề mà cuốn sách này đề cập tới. Họ hỏi một câu hỏi cơ bản theo nhiều cách khác nhau: Điều gì khiến một số người dễ dàng tin tưởng vào các dự đoán sai lệch hơn những người khác? Stanovick đã rút ra kết luận trong một cuốn sách đã được xuất bản có tựa đề "Lý trí và Đầu óc phản chiếu" (Rationality and Reflective Mind), trong đó đề xuất một cách tiếp cận táo bạo và khác biệt đối với chủ đề của chương này. Ông vẽ ra một hình minh hoạ thể hiện sự khác biệt giữa hai phần của Hệ thống 2 - thực tế, sự khác biệt đó sắc bén đến mức ông gọi chúng là những "trí óc" khác biệt. Một trong những trí óc đó (mà ông gọi nó là thuật toán) sẽ đàm phán với sự tư duy chậm và yêu cầu sự tính toán. Một số người giỏi hơn những người khác trong những nhiệm vụ trí óc như thế này, họ thường là những cá nhân xuất sắc trong những bài kiểm tra trí tuệ và có khả năng chuyển nhanh từ một nhiệm vụ này sang một nhiệm vụ khác một cách hiệu quả. Tuy nhiên, Stanovich lập luận rằng trí tuệ thông minh không làm người ta miễn nhiễm với những sai lệch. Còn có một khả năng khác cũng tham gia vào quá trình này, mà ông dán nhãn cho nó là lý trí. Khái niệm của Stanovich về một người lý trí tương tự như người mà lúc trước tôi đã dán nhãn là "bận rộn". Điểm mấu chốt trong lập luận của ông đó là sự lý trí đó phải được phân biệt với trí tuệ. Theo cách nhìn của ông, tư duy nông nổi hay "lười biếng" là một dòng chảy của trí óc phản chiếu, một sự thất bại của lý trí. Đây quả thực là một ý tưởng hấp dẫn và táo bạo. Để hỗ trợ cho nó, Stanovich và các đồng sự đã tìm ra câu hỏi bẫy "gậy và bóng" và những người khác thích hiểu nó là một dạng chỉ dẫn cho những nhầm lẫn ngớ ngẩn trong tư duy hơn là một thước đo thông thường cho trí tuệ, ví dụ các bài kiểm tra IQ. Thời gian cho chúng ta biết sự khác biệt giữa trí tuệ và lý trí sẽ dẫn dắt ta đến những khám phá mới.

KIỂM SOÁT LÊN TIẾNG

"Cô bé không tài nào ngồi im mà thực hiện một nhiệm vụ kéo dài hàng giờ

được. Cô bé lúc nào cũng động đậy."

"Cái tôi của anh ta đã bị làm cho suy kiệt sau một ngày dài họp hành. Thế là anh ta quay trở lại những tiến trình xử lý trực giác thay vì suy nghĩ thấu đáo vấn đề."

"Anh ta chẳng buồn kiểm tra xem những gì mình nói có giá trị gì không nữa. Chả lẽ anh ta lúc nào cũng có một Hệ thống 2 lười biếng, hay là anh ta bị mệt mỏi bất thường?"

"Đáng tiếc là cô ta có xu hướng buột miệng nói ra những suy nghĩ bột phát trong đầu. Hẳn là cô ta cũng sẽ gặp khó khăn khi trì hoãn một liên tưởng về sự hài lòng. Hệ thống 2 yếu kém."

Chương 4. Bộ máy liên tưởng

Để bắt đầu hành trình khám phá hoạt động kỳ diệu của Hệ thống 1, mời bạn nhìn vào các từ sau đây:

Chuối nôn mửa.

Chỉ cần một đến hai giây, có biết bao thứ lóe lên trong đầu bạn khi nhìn vào từ “chuối nôn mửa”. Một số hình ảnh và kỷ niệm không mấy dễ chịu hiện ra trong đầu bạn. Khuôn mặt bạn có lẽ sẽ nhăn lại đôi chút, thể hiện sự ghê ghê và rất có thể, một cách vô thức bạn sẽ đẩy cuốn sách này ra xa mình hơn một chút. Nhịp tim tăng lên, lông tơ trên cánh tay dựng lên đôi chút và tuyến mồ hôi của bạn được kích hoạt. Tóm lại, bạn đã phản ứng với một từ mang nghĩa kinh tởm mà không hề kiểm soát được hình ảnh của mình khi phản ứng trước hiện thực ấy. Tất cả quá trình phản ứng này đều diễn ra hoàn toàn rất tự nhiên, nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn.

Không có lý do đặc biệt nào để bạn phải phản ứng như vậy nhưng đầu óc bạn tự động hình thành một liên tưởng tạm thời và một liên hệ mang tính hệ quả, Chuối là nguyên nhân gây buồn nôn (nhưng chớ lo, mọi việc sẽ mau chóng qua thôi.) Trạng thái bộ nhớ của bạn đã thay đổi theo nhiều cách khác: Giờ thì bạn sẵn sàng nhận ra và phản ứng với những thứ và khái niệm có mối liên hệ với “nôn mửa”, ví dụ buồn nôn, khó chịu, hoặc lờm lợm và các từ ngữ có liên hệ với “chuối” như màu vàng, hoa quả, thậm chí là táo và dâu.

Thông thường, sự nôn mửa xuất hiện trong một số hoàn cảnh cụ thể, ví dụ như bữa tiệc thâu đêm và quá chén. Bạn cũng thường không dễ nhận ra những từ ngữ có liên hệ với những nguyên nhân khác nữa, chúng cho cùng một kết quả mà bạn không mong đợi. Hơn nữa, Hệ thống 1 của bạn ghi nhận thực tế rằng việc đặt hai từ cạnh nhau như thế là trái với lẽ thường: Có thể trước đó chưa bao giờ bạn có liên tưởng hai sự việc này với nhau. Bạn đã trải qua một kinh nghiệm tương đối khác biệt so với trải nghiệm trước đây của mình.

Một loạt phản ứng phức tạp xuất hiện một cách mau lẹ, tự nhiên và không đòi hỏi bất cứ sự cố gắng nào từ phía bạn. Bạn không cố tình nhưng bạn cũng chẳng thể ngăn được chúng xuất hiện. Đó chính là cách vận hành của Hệ thống 1. Những hiện tượng xuất hiện kể trên là kết quả của việc nhìn thấy

các từ ngữ diễn ra nhờ một quá trình gọi là kích hoạt liên tưởng: Các ý tưởng này được khởi phát từ rất nhiều ý tưởng khác, chúng xuất hiện ào ạt như thác đổ trong trí não của bạn. Điểm cốt lõi trong hệ thống phức hợp các hiện tượng trí não chính là sự gắn kết giữa chúng. Mỗi một nhân tố đều được kết nối với một nhân tố khác, hỗ trợ và được hỗ trợ, củng cố cho nhân tố khác. Một từ khơi gợi những ký ức, từ đó tạo ra cảm xúc và cảm xúc đến lượt nó lại trở thành tác nhân tạo ra những biểu hiện khuôn mặt và những phản ứng khác, ví dụ như trạng thái căng thẳng hoặc thái độ ghê tởm. Biểu hiện khuôn mặt với biểu cảm ghê tởm củng cố những cảm giác mà chúng có liên kết trong trí óc bạn. Tất cả diễn ra nhanh và đồng thời, tùy biến theo nhận thức, cảm xúc và phản ứng cơ học của từng người và tất cả đều tác động qua lại lẫn nhau, nó được gọi là tính liên kết.

Chỉ trong một vài giây, bạn đã hoàn thành một phản ứng kỳ diệu, một cách tự động và vô thức. Bắt đầu từ một sự kiện bất ngờ, Hệ thống 1 lập tức đặt ra vô số giả thuyết đều có vẻ có lý, ví dụ như đặt hai từ không có vẻ gì liên quan cạnh nhau, bằng cách tạo ra các liên hệ nhân quả từ các từ ngữ đó; dự đoán những đe doạ tiềm ẩn và tạo ra khung cảnh cho những tiến triển sắp tới bằng việc chuẩn bị cho bạn những sự kiện có khả năng xảy ra; nó cũng tạo ra khung cảnh cho sự kiện được nhắc đến bằng cách đánh giá xem sự kiện đó đặc biệt ở mức nào. Bạn kết thúc quá trình này bằng việc cung cấp thông tin của quá khứ và chuẩn bị cho tương lai có thể diễn ra.

Quá trình vừa diễn ra lạ thường ở một điểm, đó là Hệ thống 1 chỉ làm một việc duy nhất là liên kết hai từ với hai ý nghĩa đơn thuần lại với nhau. Cơ thể bạn hồi đáp lại bằng một loạt những phản ứng đối với một thứ có thực, phản ứng cảm xúc và cơ thể phản ánh một phần sự diễn giải của các hiện tượng. Những năm gần đây, các nhà khoa học nhận thức luận đã cổ vũ cho ý tưởng nhận thức là sự thể hiện; bạn tư duy bằng cả cơ thể, chứ không chỉ với bộ não.

Từ rất lâu, người ta đã biết đến cơ chế tạo ra một loạt những hiện tượng trí não như trên: Nó chính là sự kết hợp của các ý tưởng. Tất cả chúng ta đều biết rằng, chính nhờ kinh nghiệm trong quá khứ của bạn mà các ý tưởng nối đuôi nhau tuần tự xuất hiện trong trí não của mình. Các triết gia Anh thế kỷ XVII và XVIII đã nghiên cứu các quy luật để giải thích cho sự tiếp nối này. Trong cuốn sách Nhu cầu hiểu biết về loài người xuất bản năm 1748, nhà triết học người Scotland David Hume đã đúc rút ra ba nguyên tắc của sự liên tưởng: Sự tương đồng, sự liên tưởng về mặt thời gian, địa điểm và tính hệ quả. Khái niệm về sự liên tưởng đã thay đổi triệt để từ thời Hume, nhưng ba nguyên tắc trên vẫn đóng vai trò là nền tảng cho những xuất phát điểm.

Tôi sẽ phát triển cái nhìn khái quát về thế nào là một ý tưởng. Có thể cụ thể hoặc trừu tượng và nó có thể được biểu hiện theo nhiều cách khác nhau, dưới dạng: Một động từ, một danh từ, một tính từ hay một biểu tượng. Các nhà tâm lý học cho rằng ý tưởng là một điểm mấu chốt trong một mạng lưới, được gọi là liên kết ký ức, trong đó mỗi ý tưởng lại được liên kết với rất nhiều ý tưởng khác nhau. Có rất nhiều loại liên kết: Nguyên nhân liên kết với hệ quả (virus => cảm lạnh); sự vật với thuộc tính (chanh => màu xanh); sự vật với phạm trù khái quát (chuối => hoa quả). Chúng ta đã tiến thêm một bước so với thời của Hume, đó là ta không còn nghĩ rằng bộ óc phải trải qua một loạt những ý tưởng liên tiếp và lần lượt. Nếu nhìn theo cách hoạt động của hệ thống bộ nhớ liên kết, thì tất cả được diễn ra cùng một lúc. Nó kích hoạt rất nhiều ý tưởng, cũng như bản thân ý tưởng đó lại được kích hoạt là khởi nguồn cho những ý tưởng khác. Hơn thế nữa, chỉ có vài ý tưởng kích hoạt được suy nghĩ một cách có nhận thức, còn lại hầu hết các suy nghĩ liên kết đều diễn ra trong im lặng, ẩn mình trong tiềm thức của mỗi người.

Rất khó chấp nhận khái niệm cho rằng chúng ta phải giới hạn truy cập vào các hoạt động trí óc của con người, bởi vì, tự nhiên mà nói, nó xa lạ so với sự hiểu biết trước đây của chúng ta nhưng đó lại là sự thật: Bạn hiểu về bản thân mình hơn rất nhiều so với những gì bạn nghĩ.

Sự kỳ diệu của hiệu ứng mồi

Ai cũng biết rằng bước đột phá lớn đầu tiên trong giới hạn hiểu biết của chúng ta về cơ chế hoạt động của liên tưởng chính là sự tiến bộ trong phương pháp đo lường. Vài thập kỷ trở lại đây, cách duy nhất để nghiên cứu các liên tưởng đó là đi hỏi rất nhiều người một số câu hỏi như: "Khi ai đó nói từ BAN NGÀY thì những từ đầu tiên bạn nghĩ đến sẽ là từ gì?". Các nhà khoa học đã ghi lại tần suất của những câu trả lời thường xuyên nhất, ví dụ như "ban đêm", "nắng", hoặc "dài lê thê". Vào những năm 1980, các nhà khoa học phát hiện ra rằng, đưa sẵn một từ nào đó ra có thể lập tức tạo ra những sự thay đổi có thể đo lường được trong trường hợp có rất nhiều từ liên quan nằm trong trường liên tưởng. Nếu bạn vừa nhìn thấy hoặc nghe thấy từ ĂN (EAT), thì trong khoảnh khắc, bạn có xu hướng điền chữ còn thiếu vào chỗ trống của SO_P để tạo thành từ SOUP (cháo/súp) hơn là SOAP (xà phòng). Chiều ngược lại cũng đúng, tất nhiên, nếu bạn vừa nhìn thấy từ TẮM (SOAP). Chúng ta gọi đó là hiệu ứng mồi, nghĩa là từ ĂN đã mồi cho ý tưởng SÚP và từ TẮM đã mồi ý tưởng cho từ XÀ PHÒNG.

"Hiệu ứng mồi" được thể hiện dưới rất nhiều dạng thức. Nếu từ ĂN đang chiếm lĩnh đầu óc bạn (dù bạn có nhận thức được điều đó hay không), thì

thường bạn sẽ nhận biết được từ SOUP nhanh hơn bình thường, dù nó chỉ được nói bằng một cái mấp máy môi hay được viết bằng một bộ phông chữ mờ ảo. Và tất nhiên bạn sẽ không chỉ được mồi để bật ra ý tưởng liên quan đến súp, mà còn là hàng loạt các ý tưởng liên quan đến chuyện ăn uống, bao gồm dĩa, đói, béo, ăn kiêng, bánh. Và nếu bạn vừa ngồi ăn ở một cái bàn bị cập kênh trong một nhà hàng, thì bạn cũng sẽ được dẫn dắt để nghĩ đến sự bập bênh. Hơn thế nữa, những ý tưởng được mồi cũng có khả năng khơi gợi ra những ý tưởng khác, dẫu có yếu ớt hơn. Như những con sóng lăn tăn trên mặt hồ, một ý tưởng bé nhỏ như một hòn sỏi có thể tạo sóng lan tỏa cho những ý tưởng tiếp nối nhau. Giờ đây, bản đồ hóa những làn sóng ấy trở thành một trong những chủ đề hấp dẫn, đáng được theo đuổi nhất trong ngành khoa học nghiên cứu về tâm lý học.

Một bước tiến bộ lớn nữa trong nhận thức của chúng ta về bộ nhớ đó là hiệu ứng mồi không chỉ giới hạn trong các khái niệm hay từ ngữ. Bạn không thể biết nó tồn tại như một trải nghiệm mà bạn ý thức được nhưng bạn buộc phải chấp nhận ý tưởng kỳ quặc rằng các hành động của bạn, những tâm trạng của bạn, có thể bị dẫn dắt bởi những sự kiện mà bạn thậm chí còn không nghĩ tới. Trong một thí nghiệm mà ngay sau khi được thực hiện đã trở thành một thí nghiệm kinh điển, nhà tâm lý học John Bargh và các đồng sự đã yêu cầu các sinh viên ở Đại học New York, hầu hết trong độ tuổi từ 18 tới 22 – thu thập bốn từ có nghĩa từ một tập hợp năm từ (ví dụ: “thấy ông tóc bạc phơ”). Hơn một nửa số người được hỏi trong một nhóm sinh viên đã nhặt ra những từ có nghĩa liên quan đến người cao tuổi, ví dụ như Florida, đãng trí, hói, hoa râm hoặc nhăn nheo. Khi hoàn thành nhiệm vụ, các sinh viên tham gia thí nghiệm tiếp tục thực hiện một thí nghiệm khác trong một văn phòng ở tầng dưới. Quãng đường đi bộ ngắn từ hai điểm thí nghiệm chính là điều mà thí nghiệm nhắm tới. Các nhà nghiên cứu kín đáo đo thời gian di chuyển giữa hai địa điểm của các sinh viên này. Như Bargh đã dự đoán trước, những người trẻ tuổi vừa tìm ra những từ có nghĩa liên quan đến người già đi chậm hơn rõ rệt so với những người bình thường.

“Hiện tượng Florida” ở đây liên quan đến hai trạng thái của hiệu ứng mồi. Đầu tiên, một tập hợp các từ ngữ dẫn dắt tư tưởng liên hệ với người cao tuổi, mặc dù từ già nua không hề được nhắc tới; thứ hai, những suy nghĩ này đến lượt nó, lại dẫn dắt một hành vi, đi chậm vốn là từ có sự liên hệ với người cao tuổi. Tất cả những điều này diễn ra một cách hoàn toàn không có kiểm soát. Khi được hỏi họ có lường trước điều này không, không sinh viên nào trong số những ghi nhận rằng các từ ngữ mà họ thu thập lại có chung một chủ đề và tất cả bọn họ đều khẳng định mọi thứ họ làm sau thí nghiệm đầu tiên không hề bị ảnh hưởng bởi những từ ngữ mà họ đã gặp trước đó. Họ

không hề ý thức được những gì liên quan đến người cao tuổi, ấy vậy mà hành vi của họ đã bị thay đổi. Hiện tượng dẫn dắt mồi đáng kinh ngạc này - một ý tưởng chi phối thế nào đến một hành vi - được biết đến với tên gọi hiệu ứng ý vận. Mặc dù chắc chắc là bạn không ý thức được điều này, nhưng việc đọc những dòng này cũng đang dẫn dắt bạn. Nếu bây giờ có ai đó yêu cầu bạn đứng lên đi lấy một cốc nước, chắc chắn bạn sẽ thực hiện hành động đó chậm rãi hơn bình thường, trừ khi bạn rất ghét những người già, trong trường hợp này, các nhà nghiên cứu cho rằng có thể bạn sẽ thực hiện hành động nhanh hơn một chút so với bình thường.

Liên tưởng ý vận cũng đúng trong chiều ngược lại. Một nghiên cứu diễn ra ở một Đại học tại Đức là hình ảnh phản chiếu so với thí nghiệm người cao tuổi mà Bargh và các sinh viên thực hiện ở Đại học New York. Người ta yêu cầu các sinh viên đi lại trong một căn phòng trong 5 phút, với tốc độ 30 bước/phút, nghĩa là chậm hơn khoảng 1/3 so với tốc độ thông thường. Sau thí nghiệm ngắn đó, những người tham gia thí nghiệm nhận ra các từ ngữ liên quan đến người cao tuổi như đãng trí, già, cô đơn nhanh hơn hẳn so với bình thường. Các hiện tượng mồi nghịch và đảo (reciprocal priming effects) có xu hướng sinh ra một phản ứng rất logic và mạch lạc: Nếu bạn được mồi để nghĩ đến người già, bạn sẽ có xu hướng hành động như người già và hành động như người già sẽ củng cố thêm suy nghĩ của bạn về người già.

Những mối liên kết đảo chiều như vậy rất phổ biến trong mạng lưới liên tưởng. Ví dụ, vui vẻ có xu hướng khiến bạn mỉm cười, và mỉm cười lại có xu hướng khiến bạn cảm thấy vui vẻ. Giờ hãy thử đứng lên và lấy một chiếc bút chì, đặt nó ngang với miệng, dùng hai hàm răng kẹp chiếc bút chì lại, đầu có miếng tẩy nằm phía tay phải, đầu chì nằm phía tay trái. Giờ thì giữ chặt chiếc bút sao cho đầu chì nhắm thẳng về phía đối diện, môi bạn sẽ chu lại quanh chiếc tẩy ở phía cuối. Có thể bạn sẽ không nhận thức được rằng một trong những hành động trên khiến khuôn mặt bạn biến đổi từ nhăn nhó sang trạng thái ngược lại là mỉm cười. Các sinh viên Đại học được yêu cầu đánh giá xếp hạng cho loạt tranh biếm họa The Far Side của Gary Larson trong khi giữ chiếc bút chì ở trên miệng. Những người đang "mỉm cười" (mà không biết là mình đang ở trạng thái ấy) cho rằng loạt tranh biếm họa đó hài hước hơn so với những người đang ở trạng thái "nhăn nhó". Trong một thí nghiệm khác, những người có khuôn mặt nhăn nhó (cộng thêm cả việc nhíu mày) cho thấy một phản ứng có tính liên hệ cảm xúc đối với những bức tranh gây cảm giác khó chịu, như là những đứa trẻ đói khát, hay những người cãi nhau, hoặc những nạn nhân trong các vụ tai nạn giao thông.

Thật đơn giản, những điệu bộ thông thường có thể ảnh hưởng một cách vô

thức đến suy nghĩ và cảm xúc của chúng ta. Trong một thí nghiệm, người ta yêu cầu những người tham gia nghe thông điệp bằng một đôi tai nghe mới. Người ta cho biết mục đích của thí nghiệm này là thử chất lượng của thiết bị âm thanh và những người tham gia được yêu cầu ra hiệu bằng cách sử dụng đầu mỗi khi nghe thấy bất cứ âm thanh méo nào. Một nửa số người tham gia được yêu cầu gật đầu lên xuống, số còn lại được yêu cầu lắc qua lắc lại. Thông điệp mà họ nghe thấy là một bản tin trên đài phát thanh. Những người gật đầu (một cử chỉ đồng nghĩa với sự đồng tình) có xu hướng chấp nhận thông điệp mà họ nghe thấy, nhưng những người lắc đầu có xu hướng bác bỏ thông tin. Một lần nữa, dù không chủ định, có mối liên hệ thường xuyên giữa một điệu bộ từ chối hoặc chấp nhận và hình thức thể hiện thông thường của nó. Bạn có thể thấy tại sao những lời nhắc nhở thông thường như "cố gắng cư xử bình tĩnh và hòa nhã bất kể bạn cảm thấy thế nào" là một lời khuyên rất tốt: Dường như bạn được đền đáp bởi cảm giác bình tĩnh và hòa nhã vậy.

Hiệu ứng mồi dẫn dắt

Những nghiên cứu về hiệu ứng mồi đã phát hiện rằng, quan niệm cho rằng con người luôn ý thức và độc lập khi đưa ra những nhận định và lựa chọn đã không còn phù hợp. Ví dụ, hầu hết chúng ta đều nghĩ bầu cử là một hành động được cân nhắc kỹ lưỡng mà không bị bất cứ điều gì tác động đến và phiếu bầu của chúng ta không thể nào bị ảnh hưởng bởi địa điểm diễn ra cuộc bầu cử, nhưng thực tế lại bị ảnh hưởng. Một nghiên cứu về các yếu tố liên quan đến bầu cử ở Arizona năm 2000 đã chứng minh: Tỷ lệ ủng hộ gây quỹ cho các trường học đã tăng một cách đáng kể khi địa điểm bỏ phiếu được diễn ra ở trường học so với khi tổ chức bầu cử ở một địa điểm gần đó. Một thí nghiệm khác cũng cho thấy trưng bày những hình ảnh về các lớp học và trường học cũng giúp tăng xu hướng ủng hộ các sáng kiến của nhà trường của những người tham gia hơn. Hiệu ứng hình ảnh đối với phụ huynh và những thành phần cử tri khác cũng không giống nhau. Từ những bằng chứng đầu tiên của nghiên cứu về hiệu ứng mồi, người ta đã thừa nhận họ đi chậm hơn khi được gợi nhắc về những người già. Giờ thì chúng ta đã biết hiệu ứng mồi có thể chạm đến mọi ngóc ngách trong đời sống của chúng ta.

Gợi nhắc về tiền bạc cũng sinh ra vài hiệu ứng phức tạp. Những người tham gia thí nghiệm của chúng tôi được xem một danh sách gồm năm từ, sau đó họ sẽ đặt ra một câu có nghĩa gồm bốn từ theo chủ đề tiền bạc ("cao/một/lương/bàn/chi trả" sẽ thành "một (mức) lương (được) chi trả cao"). Những hiệu ứng mồi khác thì tinh vi hơn nhiều, bao gồm sự hiện diện của những đồ vật liên quan đến tiền bạc được sắp đặt một cách "vô lý" trong khung cảnh, ví dụ như một bàn cờ tỷ phú được đặt trên bàn hoặc một chiếc

máy tính với màn hình chờ là những đồng đô-la trôi bồng bềnh trên mặt nước.

Những người bị "mồi" tiền bạc trở nên độc lập hơn so với khi không được dẫn dắt bởi những thứ liên quan. Họ kiên nhẫn hơn gần gấp đôi để cố gắng xử lý một vấn đề rất hóc búa trước khi nhờ những người tổ chức thí nghiệm giúp đỡ, họ quyết liệt chứng minh sự độc lập tự chủ của mình. Những người bị "mồi" liên quan đến tiền bạc cũng trở nên ích kỷ hơn: Họ không sẵn lòng bỏ thời gian giúp đỡ những sinh viên khác. Khi một thí nghiệm viên vụng về đánh rơi một đống bút chì xuống sàn, những người tham gia thí nghiệm bị mồi tiền bạc (một cách vô thức) sẽ nhặt hộ số bút chì ít hơn so với những người không bị hiệu ứng mồi tiền bạc ảnh hưởng. Trong một thí nghiệm khác, những người tham gia thí nghiệm được yêu cầu tham gia một cuộc trò chuyện ngắn để làm quen với một người khác và sau đó, người ta yêu cầu họ sắp xếp hai chiếc ghế trong khi người tổ chức thí nghiệm bỏ đi để lấy thông tin từ người kia. Những người tham gia thí nghiệm được mồi tiền bạc thích ngồi xa hơn so với những người không bị mồi tiền bạc (118 cm so với 80 cm). Những người tham gia thí nghiệm được mồi tiền bạc cũng cho thấy họ có khả năng chịu đựng việc phải ngồi một mình tốt hơn nhiều so với những người khác.

Chủ đề chung của những phát hiện này chính là ý tưởng về chủ nghĩa cá nhân trong hiện tượng được mồi tiền bạc: Sự miễn cưỡng khi phải dính dáng đến người khác, phụ thuộc vào người khác hoặc phải chấp nhận yêu cầu từ những người khác. Nhà tâm lý học đã thực hiện nghiên cứu xuất sắc này là Kathleen Vohs đã kiềm chế sự tự chủ của mình khi bàn đến những ứng dụng của những phát hiện này, mà dành lại nhiệm vụ này cho những bạn đọc của mình. Các thí nghiệm của bà rất sâu sắc, các phát hiện của bà gợi ra một ý tưởng rằng, con người sống trong một môi trường sống được bao bọc bởi một nền văn hoá gợi nhắc đến tiền bạc và nó có tác động tới quá trình hình thành nhân cách của chính chúng ta, mà có thể ảnh hưởng tới thái độ và hành vi của chúng ta mà chính chúng ta cũng không nhận ra. Một vài nền văn hoá thường xuyên nhắc nhở con người ta về sự tôn trọng, một số lại gợi nhắc đến Chúa và một vài xã hội dẫn dắt sự thuần phục bằng hình ảnh choáng ngợp của vị lãnh tụ kính yêu. Chẳng phải việc trưng bày nhan nhản khắp nơi các hình ảnh chân dung của vị lãnh đạo quốc gia ở các xã hội độc tài không chỉ hàm ý "Lãnh tụ đang nhìn bạn" mà còn làm suy giảm những ý nghĩ tự phát cũng như những hành động tự do đó sao?

Rõ ràng là các thí nghiệm "hiệu ứng mồi" nhắc cho con người ta nhớ rằng chính cái chết là nguyên nhân khiến các ý tưởng độc tài trở nên hấp dẫn hơn

và đó có thể trở thành phương cách hữu hiệu để làm yên lòng những kẻ sợ chết. Những thí nghiệm khác đã khẳng định bản chất của học thuyết Freud về vai trò của các biểu tượng và ẩn dụ trong các mối quan hệ vô thức. Ví dụ, hãy xem từ sau W_ _ H và S_ _ P. Nếu trước khi điền những chữ cái còn thiếu vào các từ trên, những người tham gia thí nghiệm được yêu cầu hãy nghĩ đến một hành động mà họ cảm thấy hổ thẹn, thì những người này có xu hướng điền vào chỗ trống để tạo thành các từ như WASH (gột rửa) hoặc SOAP (xà bông) và ít có khả năng tạo ra các từ như WISH (ước muốn) hoặc SOUP (món súp). Hơn thế nữa, chỉ nghĩ đến việc "đâm lén sau lưng" đồng nghiệp đã có thể khiến những người tham gia thí nghiệm có khuynh hướng đi mua xà bông, nước tẩy rửa hoặc thuốc tẩy thay vì đi mua pin, nước quả, hoặc kẹo. Cảm giác tâm hồn của ai đó bị nhuốm bẩn đã có thể "khởi động" ham muốn tắm rửa cơ thể sạch sẽ, một sự thôi thúc đã được gán cho tên gọi "hiệu ứng Phu nhân Macbeth."

Đặc biệt hơn nữa, sự tắm rửa còn có thể cụ thể đến từng bộ phận trên cơ thể khi một ai đó có liên quan đến một tội lỗi nào đó. Những người tham gia trong một thí nghiệm được đặt vào tình huống phải "nói dối" một người bằng tưởng tượng, hoặc qua điện thoại hoặc qua thư điện tử. Kết quả là sau bài thử nghiệm, người ta đo được sự ham muốn của những người tham gia thí nghiệm với một vài loại sản phẩm, những người đã nói dối trên điện thoại có vẻ thích kem đánh răng hơn là xà phòng, còn những người đã dối trá trên thư điện tử thì ngược lại, thích xà phòng hơn kem đánh răng.

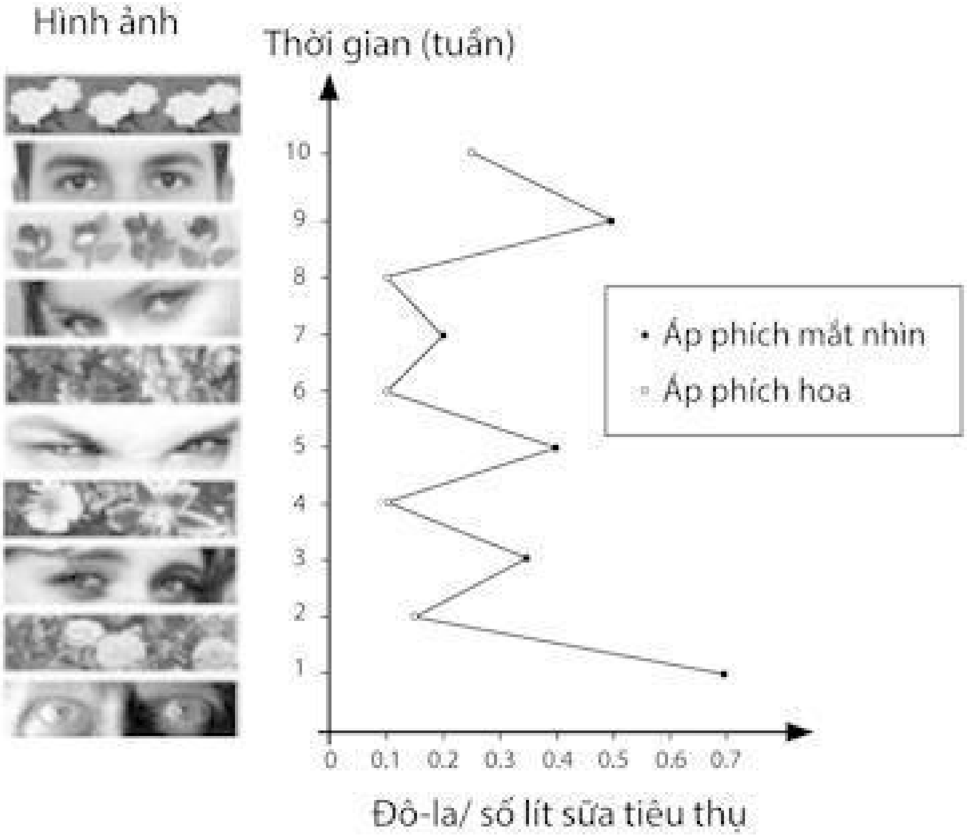
Khi tôi miêu tả hiệu ứng mồi cho khán giả, phản ứng của họ thường là hoài nghi. Điều đó không có gì là lạ: Hệ thống 2 tin rằng nó mới là người chịu trách nhiệm ở đây và nó biết lý do vì sao lại đưa ra các chọn lựa ấy. Có thể trong đầu bạn cũng đang đặt ra các câu hỏi tương tự: Làm sao mà những thứ tầm thường trong một khung cảnh bình thường lại có thể gây ra những hiệu ứng lớn đến vậy? Liệu các thí nghiệm có chứng minh rằng chúng ta hoàn toàn vui vẻ với bất cứ thứ gì làm "mồi" trong một không gian cho trước, vào bất cứ thời điểm nào? Tất nhiên là không rồi. Hiệu ứng mồi rất tinh vi nhưng không nhất thiết có tầm ảnh hưởng lớn. Trong hàng trăm cử tri, chỉ có vài người không chắc chắn khi bỏ phiếu liên quan đến các vấn đề trường học, họ có thể thay đổi quyết định nếu địa điểm bỏ phiếu diễn ra gần trường học chứ không phải trong nhà thờ - nhưng chỉ vài phần trăm như thế thôi cũng có thể thay đổi cả kết quả của một cuộc chạy đua bầu cử.

Tuy vậy, ý tưởng mà bạn nên tập trung vào, đó là sự hoài nghi kia không phải là một lựa chọn. Các kết quả không hề được dựng lên, cũng như các thống kê không hề ăn may. Bạn không có lựa chọn nào khác ngoài việc chấp

nhận rằng hầu hết các kết luận trong các nghiên cứu là chuẩn xác. Quan trọng hơn, bạn phải chấp nhận rằng chúng cũng đúng với cả bạn nữa. Nếu bạn đã từng cài màn hình chờ là những đồng đô-la trôi nổi trên mặt nước, bạn sẽ ít có xu hướng nhặt bút chì giúp một kẻ vụng về xa lạ số bút chì hơn. Bạn không tin rằng những kết quả này cũng ứng vào bạn bởi vì chúng không liên quan gì đến những kinh nghiệm trong quá khứ của bạn. Nhưng những kinh nghiệm chủ quan trong quá khứ của bạn lại hàm chứa phần lớn những câu chuyện mà Hệ thống 2 sẽ tự động lấy dữ liệu để phân tích xem chuyện gì đang diễn ra. Hiện tượng mồi nổi lên ở Hệ thống 1 và bạn không có cách tự ý xâm nhập vào chúng.

Tôi đưa ra kết luận của phần này với một thí nghiệm hoàn hảo về "hiệu ứng mồi", thí nghiệm được diễn ra trong khu bếp ăn của trường Đại học Anh quốc. Trước đó, trong nhiều năm, những người làm việc trong văn phòng này tự phục vụ trà hoặc cà phê, họ cũng trả một khoản tiền tự nguyện vào "hộp tự nguyện". Gần đó dán một danh sách gợi ý các mức giá khác nhau. Một ngày nọ, một tấm áp phích được dán ngay trên bảng giá, mà không hề có bất cứ một lời giải thích hay cảnh báo nào. Trong vòng 10 tuần liên tiếp, cứ một tuần lại có một hình ảnh mới được thay thế, một bức tranh hình hoa hoặc một bức tranh hình đôi mắt nhìn trực diện người nhìn. Không ai bình luận gì về sự trang trí mới này nhưng số tiền thu được trong hộp tự nguyện thì thay đổi một cách đáng kể. Hình 4 dưới đây là biểu đồ minh họa cho số tuần treo poster và số tiền thu được từ những người sử dụng dịch vụ trà và cà phê ở đây (liên quan đến cả số lượng tiêu thụ của họ nữa). Nhìn thật kỹ, bạn sẽ thấy rất thú vị.

Vào tuần đầu tiên của thí nghiệm (mà bạn có thể nhìn thấy dòng cuối cùng của biểu đồ), một đôi mắt mở trừng trừng nhìn vào người uống cà phê hay trà, khiến mức đóng góp vào khoảng 70 xu mỗi lít. Ở tuần 2, tấm áp phích hiện hình hoa và mức đóng góp giảm đi 15 xu. Xu hướng đó tiếp tục lặp lại. Trung bình, người sử dụng nhà bếp tập thể đóng góp nhiều gấp 3 vào những tuần có tấm áp phích "mắt nhìn" so với những tuần có tấm áp phích "hoa". Rõ ràng một biểu tượng có thể nhắc nhở về sự theo dõi, kích thích người dùng cải thiện hành vi. Đúng như những gì chúng tôi kỳ vọng ở điểm này, các hiệu ứng diễn ra mà không hề có bất cứ sự cảnh báo nào. Giờ thì bạn tin rằng mình cũng có thể rơi vào những tình huống tương tự và hành động tương tự rồi chứ?



Hình 4

Vài năm trước, nhà tâm lý học có tên là Timothy Wilson đã viết một cuốn sách có một tiêu đề gợi mở Strangers to Ourselves (Tạm dịch: Người lạ trong ta). Giờ thì bạn đã được giới thiệu với người lạ trong bản thân rồi đấy, đó là người có thể kiểm soát khá nhiều hành động của bạn, mặc dù hiếm khi bạn để ý tới điều đó. Hệ thống 1 cung cấp những ấn tượng để làm chất liệu cho niềm tin của bạn, nó cũng chính là nguồn cơn thúc đẩy sự lựa chọn cũng như hành động của bạn. Nó ngầm "phiên giải" những gì diễn ra với bạn, xung quanh bạn, liên hệ hiện tại với quá khứ và với kỳ vọng trong tương lai gần. Nó bao gồm những thế giới kiểu mẫu có thể biến thành những sự kiện bình thường hoặc đáng kinh ngạc. Nó là nguồn cơn của những nhận định nhanh và trực giác của bạn. Và hầu hết chúng diễn ra nằm ngoài ý thức của bạn về sự tồn tại của chúng. Như chúng ta sẽ thấy trong các chương tiếp theo, Hệ thống 1 là nguồn gốc của rất nhiều lỗi sai mang tính hệ thống trong trực giác của bạn.

HIỆU ỨNG MỒI LÊN TIẾNG

"Tất cả những người mặc đồng phục không thể tạo ra sự sáng tạo."

“Thế giới này ít ý nghĩa hơn so với bạn nghĩ. Sự kết nối hầu hết xuất phát từ cách vận hành đầu óc của bạn.”

“Họ được dẫn dắt để tìm ra dòng chảy và đó chính xác là những gì họ tìm thấy.”

“Hệ thống 1 của anh ta dựng lên một câu chuyện và Hệ thống 2 tin tưởng vào điều đó. Đó là điều diễn ra với tất cả chúng ta.”

“Tôi tự nhủ hãy mỉm cười lên và thực tế là tôi cảm thấy dễ chịu hơn rất nhiều.”

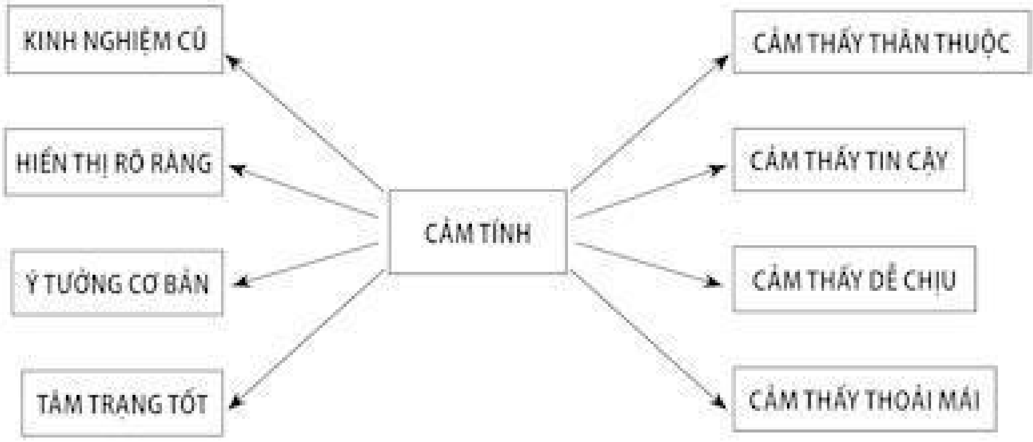
Chương 5. Nhận thức cảm tính

Bất cứ khi nào bạn đang ý thức và thậm chí là khi bạn đang tỉnh táo, có rất

nhiều phép tính phức tạp vẫn đang diễn ra trong bộ não, chúng duy trì và cập nhật tình trạng hiện thời cho các câu hỏi như là: Có gì mới vừa xảy ra? Có mối đe doạ nào không? Mọi thứ vẫn ổn cả chứ? Liệu tôi có phải hướng sự chú ý của mình sang một mục tiêu khác? Tôi có cần nỗ lực hơn nữa cho nhiệm vụ này không? Bạn có thể hình dung ra một chiếc cabin, bên trong chứa rất nhiều đồng hồ đo đạc, biểu thị những giá trị hiện tại của một số nỗ lực chủ yếu và liên tục biến thiên. Những chỉ số này do Hệ thống 1 tự động đo và một trong những tính năng để xác định xem có cần bổ sung thêm sự nỗ lực hay không thuộc về Hệ thống 2.

Một trong những mặt số đồng hồ kia sẽ đo mức độ nhận thức cảm tính (cognitive ease) và kim đồng hồ chạy giữa hai đầu cực “cảm tính” và “lý tính”. Cảm tính là dấu hiệu cho thấy mọi thứ đang diễn ra bình thường, không hiểm họa, không có vấn đề gì căng thẳng khiến Hệ thống 2 phải hành động cả. Ngược lại là cực “nhận thức lý tính”. Nhận thức lý tính bị ảnh hưởng bởi hai yếu tố, bao gồm tình trạng hiện thời của sự nỗ lực và sự tồn tại của những yêu cầu không được thỏa mãn. Điều ngạc nhiên là chỉ một mặt số của nhận thức cảm tính thôi cũng được nối với một mạng lưới rộng lớn của các chỉ số đầu vào và đầu ra. Hình 5 sẽ chứng minh điều đó.

Hình minh họa này chỉ ra rằng một câu văn nếu được viết hoặc in bằng một phông chữ rõ ràng, hay đã được sử dụng nhiều lần, hoặc là một phông chữ cơ bản, thì sẽ dễ dàng được xếp vào trạng thái nhận thức cảm tính. Khi bạn nghe một diễn giả trình bày trong tâm trạng vui vẻ, hoặc thậm chí là khi bạn đang ngậm một chiếc bút chì ngang miệng khiến bạn trông như đang “mỉm cười”, cũng có thể được xếp vào trạng thái nhận thức cảm tính. Ngược lại, bạn sẽ cảm thấy nhận thức lý tính khi bạn đọc một đoạn hướng dẫn trên một phông chữ khó nhìn, màu nhợt nhạt hoặc các từ được viết bằng thứ ngôn ngữ phức tạp, khi ấy bạn sẽ cảm thấy khó chịu, thậm chí bạn sẽ hơi cau mày.



Hình 5: Nguyên nhân và Hệ quả của Nhận thức cảm tính.

Các nguyên nhân khác nhau giữa "cảm tính" và "lý tính" có thể có những hiệu ứng hoán đổi. Khi bạn đang ở trạng thái nhận thức cảm tính, bạn có thể đang trong tâm trạng tốt và như bạn đã biết, bạn sẽ tin vào những gì mình nghe thấy, giao phó chúng cho các trực giác, bạn sẽ cảm thấy tình huống hiện tại thật là thân thuộc, thoải mái. Bạn cũng có thể rất dễ dàng tùy tiện và nông nổi trong suy nghĩ. Khi bạn cảm thấy nhận thức "lý tính", bạn có xu hướng thận trọng và dò xét, bạn sẽ cố gắng nhiều hơn cho những gì mình đang làm và cảm thấy không thoải mái, mắc ít lỗi sai hơn nhưng khả năng trực giác của bạn cũng kém đi và giảm thiểu khả năng sáng tạo hơn mức bình thường.

ẢO GIÁC VỀ TRÍ NHỚ

Từ ảo giác khiến bạn chỉ nghĩ đến những ảo ảnh nhìn thấy bằng mắt thường, bởi tất cả chúng ta đã quá quen thuộc với những bức tranh nhòe nhoẹt. Nhưng ảo giác không chỉ là phạm trù duy nhất của ảo tưởng; cũng như tư duy, trí nhớ cũng rất dễ bị rơi vào tình trạng ảo giác.

David Stenbill, Monica Bigoutski, Shana Tirana là những cái tên mà tôi vừa mới bịa ra. Nếu vô tình bạn nghe thấy một trong những cái tên này trong vài phút nữa, khả năng cao là bạn sẽ rất nhớ nơi đã gặp gỡ họ. Trong một lúc bạn biết rằng đó không phải tên của những người nổi tiếng. Nhưng giả sử như vài ngày sau, bạn phải xem một danh sách dài những cái tên, bao gồm một vài ngôi sao và một vài cái tên "mới" mà bạn chưa từng nghe thấy, nhiệm vụ của bạn là phải kiểm tra xem tên nào trong danh sách là tên của một người nổi tiếng. Khả năng gần như chắc chắn bạn sẽ nhận định David Stenbill là một người nổi tiếng, mặc dù bạn sẽ không biết (tất nhiên rồi) mình đã gặp cái tên này ở đâu, trong phim ảnh, thể thao hay chính trị. Nhà

tâm lý học Larry Jacoby là người đầu tiên chứng minh ảo giác trí nhớ này trong phòng thí nghiệm, tiêu đề của bài báo là "Trở thành người nổi tiếng chỉ sau một đêm." Làm sao lại thế được? Đầu tiên, bạn hãy tự hỏi bản thân làm sao mà bạn có thể quen ai đó nổi tiếng được. Trong nhiều trường hợp, với một số người nổi tiếng thực sự (hoặc những người có danh tiếng trong lĩnh vực mà bạn theo dõi), bạn nắm được cả một tập tư liệu với rất nhiều thông tin về người đó, ví dụ như Albert Einstein, Bono, Hillary Clinton. Nhưng bạn chẳng có chút thông tin nào về David Stenbill nếu bạn mới chỉ nghe nhắc đến tên anh ta vài ngày trước đấy. Tất cả những gì bạn có chỉ là một cảm giác thân quen, bạn đã nhìn thấy cái tên ấy ở đâu đó rồi.

Nhà tâm lý học Jacoby đã mào đầu vấn đề một cách nhẹ nhàng như: "Cảm giác thân quen đơn giản nhưng lại rất quyền năng, dường như nó dẫn dắt suy nghĩ trở lại với những kinh nghiệm của con người trong quá khứ. Tính "quá khứ" chính là một ảo giác. Như Jacoby và rất nhiều người sau này đã chứng minh, sự thật là cái tên David Stenbill trông có vẻ thân thuộc hơn là vì khi bạn nhìn thấy cái tên ấy, thì bạn đã nhìn nó một cách rõ ràng hơn. Từ nào mà bạn đã từng nhìn thấy trong quá khứ sẽ trở nên dễ nhận biết hơn khi bạn gặp lại chúng, bạn có thể xác định chúng nhanh hơn so với các từ khác, nhất là khi chúng chỉ xuất hiện thoáng qua dưới dạng hình ảnh hay âm thanh, bạn sẽ nhận ra chúng nhanh hơn so với những từ khác. Nói ngắn gọn là kinh nghiệm của bạn giúp bạn nhận thức dễ dàng và nhanh hơn khi bắt gặp một từ mà bạn đã nhìn thấy trước đó và đó chính là yếu tố khiến bạn có cảm giác thân quen.

Hình 5 đưa ra để kiểm nghiệm nhận định này. Bạn hãy chọn một từ mới, viết sao cho nó thật dễ nhìn và bạn sẽ thấy nó ẩn chứa trong mình một quá khứ. Thực vậy, một cách vô thức, bạn cũng sẽ dễ dàng nhận ra từ mới đó, nhanh hơn vài mili giây so với các từ khác dù bạn chỉ mới nhìn thấy từ đó ngay trước khi diễn ra thử nghiệm, tốc độ sẽ càng nhanh hơn nếu từ đó được hiển thị tương phản, nổi bật so với các từ khác trong danh sách. Một vài từ cố tình bị làm mờ, một vài từ khác thì bị mờ ít hơn và nhiệm vụ của bạn là xác định xem bạn thấy từ nào rõ ràng hơn. Một từ bạn vừa nhìn thấy chắc chắn sẽ xuất hiện rõ ràng hơn so với những từ không quen thuộc khác. Như chỉ dẫn trong hình minh họa 5, có rất nhiều cách khác nhau để tạo ra một nhận thức cảm tính và nhận lý tính và các cách này có thể đổi vai cho nhau; có thể bạn không biết chính xác cái gì khiến bạn có nhận thức cảm tính hay nhận thức lý tính. Đây chính là lúc ảo tưởng về sự thân thuộc xuất hiện.

ẢO TƯỞNG VỀ SỰ THẬT

Mệnh đề "New York là một thành phố lớn của Hoa Kỳ" hay "Mặt trăng quay xung quanh Trái đất" hoặc "Một con gà có bốn chân." Rất nhanh chóng, bạn thu thập được kha khá thông tin liên quan đến tất cả các mệnh đề trên, ít nhất là theo nghĩa này hoặc nghĩa khác. Bạn nhanh chóng nhận ra hai mệnh đề đầu là đúng, còn mệnh đề cuối là sai. Tuy vậy, phải lưu ý rằng bạn sẽ nhận ra nhận định "Một con gà có ba chân" là sai nhanh hơn so với câu "Một con gà có bốn chân". Đánh giá nhận định thứ hai đúng hay sai bị chậm so với nhận định một là do bộ máy liên tưởng của bạn đã kết nối với hiện thực, là có rất nhiều loài vật có bốn chân, hoặc bởi vì ở nhiều siêu thị, người ta thường bán một gói chân gà gồm bốn chiếc. Hệ thống 2 đã tham gia vào quá trình sàng lọc thông tin, có thể đặt lại vấn đề xem thông tin về thành phố New York có quá dễ kiểm chứng không, hay phải kiểm tra lại nghĩa của từ quay quanh.

Hãy nhớ lại lần gần nhất khi bạn thi lấy bằng lái xe. Có phải bạn cần một loại giấy phép lái xe đặc biệt dành riêng cho loại xe trên ba tấn? Có thể bạn đã học hành rất nghiêm túc và có khả năng nhớ chi tiết đáp án nằm ở mặt trái hay mặt phải, cũng như logic phía sau đáp án đó. Chắc chắn đó không phải là cách tôi thi đỗ kỳ thi lấy bằng lái xe, khi tôi chuyển đến một bang mới. Cách thực hành của tôi là đọc cuốn cẩm nang về các quy tắc lái xe một lần và kỳ vọng những điều tôi biết sẽ xuất hiện ở bài thi. Tôi đã biết một vài câu trả lời nhờ kinh nghiệm lái xe lâu năm. Nhưng sẽ có những câu hỏi làm khó tôi, khiến tôi chẳng nghĩ ra nổi một đáp án khả dĩ nào, thế là tôi đành phó mặc cho nhận thức cảm tính của mình để đưa ra đáp án. Nếu đáp án có vẻ quen quen, tôi sẽ mặc định là nó đúng. Nếu trông nó có vẻ lạ lẫm (hoặc quá cực đoan), khả năng cao là tôi sẽ loại nó. Ấn tượng về sự thân thuộc do Hệ thống 1 sản sinh, còn Hệ thống 2 phụ thuộc vào cảm giác đúng hay sai trong nhận định.

Từ hình 5, có thể rút ra một bài học, đó là chắc chắn xuất hiện những ảo ảnh có thể dự đoán được nếu một nhận định được đưa ra dựa trên ấn tượng của nhận thức cảm tính hoặc nhận thức lý tính. Nếu có một yếu tố nào đó khiến cho bộ máy liên tưởng này hoạt động trơn tru hơn thì đó chính là do những sai lệch quyết định. Cách chắc chắn nhất khiến người ta tin vào một suy nghĩ sai lầm chính là sự lặp lại một cách thường xuyên, bởi vì ranh giới giữa sự gần gũi và sự thật rất mong manh. Các tổ chức cầm quyền và các nhà tiếp thị luôn hiểu được nguyên tắc này để áp dụng vào công việc của mình. Nhưng chính các nhà tâm lý học mới là người phát hiện ra rằng bạn không cần phải nhắc lại toàn bộ tuyên bố về một vấn đề hay một ý tưởng mới khiến chúng có vẻ trở nên đúng đắn. Những người nhắc đi nhắc lại câu "Thân nhiệt của một con gà" có khả năng đồng ý với nhận định "Thân nhiệt của một con gà là 144 độ" (hoặc bất cứ con số trừu tượng nào). Sự gần gũi của một cụm từ

trong một nhận định cũng đủ khiến toàn bộ nhận định đó có cảm giác thân quen và vì thế, nó trở nên đúng đắn. Nếu bạn không thể nhớ được nguồn gốc của một nhận định và cũng không thấy mối liên hệ giữa nhận định đó với bất cứ thứ gì mà bạn biết, thì bạn chẳng có phương án nào khác ngoài việc tuân theo cảm giác của nhận thức cảm tính.

THÔNG ĐIỆP THUYẾT PHỤC

Giả sử bạn phải viết một thông điệp với mong muốn làm người nhận được thông điệp đó tin tưởng mình. Tất nhiên, thông điệp của bạn phải đúng, nhưng như thế vẫn chưa đủ sức thuyết phục khiến người khác tin nó là đúng. Sẽ là hoàn toàn "hợp pháp" nếu bạn quyết định dùng nhận thức cảm tính để tranh thủ lòng tin của người khác và các nghiên cứu liên quan đến ảo tưởng về sự thật cung cấp cho bạn những gợi ý cụ thể giúp bạn có thể hoàn thành mục tiêu này.

Nguyên tắc chung đơn giản là hãy làm bất cứ điều gì nhằm hạn chế trạng thái nhận thức bị căng thẳng, vì vậy trước tiên, bạn càng làm cho thông điệp rõ ràng bao nhiêu càng tốt bấy nhiêu.

Hãy so sánh hai câu văn dưới đây:

Aldolf Hitler sinh năm 1892.

Aldolf Hitler sinh năm 1887.

Cả hai câu đều sai (Hitler sinh năm 1889) nhưng các thí nghiệm cho thấy câu đầu tiên có xu hướng được mọi người tin là đúng hơn. Thêm một lời khuyên nữa là: Nếu thông điệp của bạn được in trên giấy, hãy sử dụng loại giấy cao cấp để làm tăng tính tương phản giữa nội dung và nền giấy. Nếu in màu, hãy sử dụng màu mực xanh da trời sáng hoặc màu đỏ thì hiệu quả hơn so với khi bạn in thông điệp bằng một thứ màu mờ nhạt giữa xanh, vàng hay màu xanh nhạt.

Nếu muốn người nhận cảm thấy thông điệp của bạn đáng tin cậy và thông minh, đừng dùng thứ ngôn ngữ phức tạp, thay vào đó hãy diễn đạt bằng ngôn ngữ đơn giản mà vẫn biểu đạt được ý cần nói. Một đồng nghiệp của tôi ở Đại học Princeton tên là Danny Oppenheimer đã thẳng thừng bác bỏ tin đồn hoang đường trong giới sinh viên về một kho từ vựng gây ấn tượng nhất đối với các giáo sư. Trong một bài báo có tên "Hậu quả của việc sử dụng thổ ngữ cầu kỳ không cần thiết: Các vấn đề từ việc sử dụng các từ dài vô ích", ông đã chứng minh rằng việc diễn đạt các ý tưởng thân thuộc bằng thứ ngôn

ngữ cầu kỳ là biểu hiện sự kém thông minh và thông tin đó không đáng tin cậy.

Thêm nữa, để thông điệp của bạn đơn giản, hãy cố gắng làm cho nó trở nên dễ nhớ. Nếu có thể, hãy đưa các ý tưởng của bạn dưới dạng các vần thơ nếu có thể; chúng sẽ dễ dàng chiếm được lòng tin của người đọc hơn. Những người tham gia thí nghiệm dưới đây được đọc khoảng một tá những câu thành ngữ không lấy gì làm quen thuộc, ví dụ như:

Sự đau khổ liên kết kẻ thù.

Chấn động nhỏ kéo đổ cây sồi lớn.

Thừa nhận sai lầm đã coi như sửa sai được một nửa.

Một số sinh viên khác được đọc một số câu thành ngữ có nội dung tương tự nhưng không được viết dưới dạng vần điệu:

Kẻ thù của kẻ thù là bạn.

Nước chảy đá mòn.

Thú nhận khuyết điểm là biết sửa mình.

Các câu thành ngữ có vần điệu được nhận xét là đúng đắn hơn so với những câu thành ngữ còn lại.

Cuối cùng, nếu bạn đưa một câu trích dẫn, hãy chọn trích dẫn của người có cái tên dễ phát âm. Những người tham gia một thí nghiệm được yêu cầu đánh giá triển vọng phát triển của một công ty của Thổ Nhĩ Kỳ dựa trên các bản báo cáo cơ bản từ hai công ty môi giới cổ phiếu khác nhau. Với mỗi loại cổ phiếu, một công ty môi giới lại đưa ra một bản đánh giá khác nhau, bản đánh giá của một công ty có tên rất dễ phát âm (ví dụ Artan), bản báo cáo còn lại là của công ty có tên rất khó phát âm (ví dụ Taahhut). Những kết luận trong bản báo cáo này đôi khi mâu thuẫn với nhau. Những người quan sát sẽ phải đánh giá xem bản báo cáo nào tốt hơn, dựa trên thông tin chung của hai bản báo cáo, tuy nhiên mọi chuyện không diễn ra như thế. Các nhà phân tích cho rằng bản báo cáo đến từ công ty Artan có sức nặng hơn so với bản báo cáo của công ty Taahhut. Phải luôn nhớ rằng Hệ thống 2 rất lười biếng và không hề tự nguyện đối với các nỗ lực phải tính toán. Nếu được, lúc nào người đọc cũng cố tránh xa khỏi tất cả những gì khiến họ phải cố gắng, kể cả là cố gắng đọc một cái tên phức tạp.

Tất cả đều là những lời khuyên hữu ích nhưng chúng ta cũng không cần phải quá rối trí với nó. Chất lượng giấy cao cấp, màu sắc tươi sáng, câu văn có vần điệu hay không cũng chẳng giúp được gì nhiều nếu thông điệp của bạn không mang ý nghĩa, hoặc nó đối lập hoàn toàn với những gì mà khán giả của bạn biết chắc là đúng đắn. Các nhà tâm lý học khi thực hiện những thí nghiệm này tin rằng con người không phải là giống ngu ngốc hoặc khờ khạo nhất. Những gì họ tin, đó là tất cả chúng ta, sống trên đời này, đều được dẫn dắt bởi những ấn tượng mà Hệ thống 1 cung cấp và chúng ta thường không hiểu vì đâu ta lại có những ấn tượng ấy. Làm sao bạn biết được một câu tuyên bố là đúng đắn? Nếu nó được liên kết chặt chẽ bằng logic hoặc kết hợp bền chặt với những niềm tin và những trải nghiệm mà bạn đã kiểm chứng, hoặc nó xuất phát từ những nguồn tin mà bạn tin tưởng hoặc yêu thích, bạn sẽ lập tức có ý thức về nhận thức cảm tính. Rắc rối ở đây là có những yếu tố khác nữa cũng tạo ra ý thức nhận thức cảm tính, bao gồm chất lượng của phông chữ, nhịp điệu của câu văn và thật khó khăn để khiến bạn có thể nhận ra nguồn gốc cảm xúc của mình. Đây chính là thông điệp mà hình 5: Ý thức về nhận thức cảm tính hay nhận thức lý tính xuất phát từ rất nhiều nguyên nhân và rất khó để tách bạch chúng ra. Rất khó, nhưng không có nghĩa là không thể. Con người có thể vượt qua một số yếu tố bề mặt sản sinh ra những ảo giác về sự thật khi họ có động lực mạnh mẽ để làm điều đó. Trong hầu hết các trường hợp, hệ thống lười biếng số 2 sẽ chấp thuận những gợi ý của Hệ thống 1 và vận hành trên hệ thống ấy.

LÝ TRÍ VÀ NỖ LỰC

Sự tương xứng của rất nhiều liên kết liên tưởng là một chủ đề được quan tâm đặc biệt trong các cuộc tranh luận về sự liên kết chặt chẽ. Như chúng ta đã biết ở phần trước, những ai bị làm cho "mỉm cười" hoặc "nhăn nhó" bằng cách ngậm một chiếc bút chì trên miệng hoặc dùng những nếp nhăn giữa hai lông mày để giữ một sợi chỉ sẽ có xu hướng trải nghiệm chính những cảm xúc này như thể họ đang mỉm cười hoặc đang nhăn nhó vậy. Mặt khác, hai mặt của sự tự củng cố cũng được tìm thấy trong các nghiên cứu về nhận thức cảm tính. Một mặt, khi bộ máy nỗ lực của Hệ thống 2 tham gia vào quá trình nhận thức, thì người ta nhận thấy sự xuất hiện của nhận thức lý tính. Mặt khác, khi quá trình nhận thức của con người ở chế độ căng thẳng, bất chấp nguồn gốc của sự căng thẳng ấy từ đâu, thì nó có xu hướng khởi động Hệ thống 2, biến đổi cách tiếp cận của cá thể với các vấn đề từ chế độ bản năng thông thường sang chế độ chú tâm và phân tích cẩn thận hơn.

Câu chuyện "gậy và bóng" được nhắc đến ở phần trước chính là sự kiểm chứng cho thấy con người có xu hướng trả lời các câu hỏi với đáp án là

những ý tưởng đầu tiên xuất hiện trong đầu mà không cần kiểm chứng. Thí nghiệm “Phản chiếu nhận thức” của Shane Frederick đã đưa ra câu chuyện về “bóng và gậy” và hai vấn đề khác, tất cả đều cho thấy chúng tạo ra những câu trả lời bản năng tức thì nhưng lại đều không phải là câu trả lời chuẩn xác. Hai câu hỏi còn lại trong thí nghiệm “Phản chiếu nhận thức” của Shane như sau:

Nếu 5 chiếc máy, trong 5 phút, sản xuất được 5 đồ vật, vậy thì phải mất bao lâu để 100 chiếc máy tạo ra 100 đồ vật?

100 phút hay 5 phút?

Có một cái hồ phủ đầy hoa huệ tây. Mỗi ngày, thảm hoa huệ tây ấy phủ được diện tích gấp đôi. Nếu mất 48 ngày để thảm hoa huệ tây ấy phủ kín cả mặt hồ, thì phải mất bao nhiêu thời gian thì thảm huệ tây phủ được một nửa mặt hồ?

24 ngày hay 47 ngày?

Đáp án cho hai bài toán này nằm ở phần ghi chú cuối trang này[1]. Thí nghiệm viên tuyển 40 sinh viên Đại học Princeton tham gia thí nghiệm này. Một nửa trong số họ được nhìn thấy bài toán được viết bằng cỡ chữ nhỏ, trên giấy in mờ nhạt. Bài toán không khó nhưng cỡ chữ nhỏ đã kích hoạt nhận thức lý tính của những sinh viên này. Kết quả rất rõ ràng: 90% sinh viên làm thí nghiệm với cỡ chữ bình thường trả lời sai ít nhất một bài toán, nhưng tỷ lệ ấy giảm xuống còn 35% đối với những sinh viên làm thí nghiệm với cỡ chữ nhỏ, khó đọc. Bạn không nhầm đâu: Kết quả tốt hơn khi cỡ chữ bé hơn. Nhận thức lý tính, bất kể nguồn gốc từ đâu, đều kích hoạt Hệ thống 2, hệ thống có xu hướng không bị “mắc lừa” các đáp án mang tính bản năng được Hệ thống 1 gợi ý.

SỰ THÍCH THÚ CỦA NHẬN THỨC CẢM TÍNH

Một bài báo có tựa đề “Đầu óc thư giãn, nụ cười trên môi” mô tả một thí nghiệm trong đó những người tham gia được xem nhanh một bức tranh về các đồ vật. Một vài bức tranh rất dễ nhận biết được trình chiếu bằng cách cho người xem thấy được hình dáng của đồ vật trước khi hình ảnh hoàn chỉnh hiện ra, nhanh đến nỗi người xem không hề nhận thức được đường nét của đồ vật. Phản ứng cảm xúc của người xem được đo bằng xung lực điện trên bề mặt cơ bắp, ghi nhận những thay đổi biểu cảm cực ít và cực nhanh, hầu như những người quan sát không thể nào nhận ra được. Đúng như dự

đoán, mọi người thể hiện một nụ cười nhẹ và đôi lông mày thư giãn khi nhìn vào bức tranh dễ nhìn. Dường như Hệ thống 1 đảm nhận những nhận thức cảm tính được liên kết chặt chẽ với những xúc cảm tích cực.

Đúng như dự đoán, những từ dễ phát âm cũng tạo ra thái độ tích cực hơn. Các công ty có tên gọi dễ đọc làm ăn tốt hơn các công ty khác trong tuần đầu tiên sau khi cổ phiếu lên sàn, mặc dù hiệu ứng này sẽ biến mất theo thời gian. Cổ phiếu với những mã giao dịch dễ phát âm (như KAR hoặc LUNMOO) hoạt động tốt hơn những cổ phiếu có mã giao dịch khiến người ta phải xoắn vặn lưỡi khi phát âm như PXG hoặc RDO và chúng dường như chiếm được một chút ưu thế khi mới xuất hiện. Một nghiên cứu được thực hiện ở Thụy Sĩ cho thấy các nhà đầu tư tin tưởng những mã cổ phiếu có tên gọi dễ đọc như Emmi, Swissfirst và Comet sẽ thu lợi nhuận cao hơn so với những thương hiệu có tên khó nhớ như Geberit hay Ypsomed.

Như chúng ta đã thấy trong Hình 5, sự lặp lại cũng tạo ra nhận thức cảm tính và cảm giác dễ chịu cũng như sự thân thuộc. Nhà Tâm lý học nổi tiếng Robert Zajonc đặc biệt dành rất nhiều thời gian trong sự nghiệp của mình để nghiên cứu mối liên hệ giữa sự lặp lại của các khích lệ tiềm ẩn với tình cảm nhẹ nhàng mà con người thường dành cho nó. Zajonc gọi đó là “hiệu ứng tiếp xúc đơn thuần”. Thí nghiệm được thực hiện tại các tờ báo sinh viên của Đại học Michigan để chứng minh cho điều này là một trong những thí nghiệm ưa thích của tôi. Trong khoảng thời gian vài tuần, một hộp thoại trông như ô quảng cáo xuất hiện trên trang nhất của báo, trong đó chứa một trong những từ Thổ Nhĩ Kỳ (hoặc mang âm sắc Thổ Nhĩ Kỳ) như kadirga, saricik, biwonjni, nansoma và iktitaf. Tần suất xuất hiện của những từ này được lặp đi lặp lại: Chỉ có mỗi một từ được xuất hiện một lần, những từ còn lại được xuất hiện 2, 5, 10 hoặc 25 lần khác nhau. (Các từ xuất hiện thường xuyên nhất trong một trong số những tờ báo này sẽ ít xuất hiện trên những tờ báo khác). Không hề có bất cứ lời giải thích nào và những thắc mắc của bạn đọc chỉ được giải thích chung chung là “có một nhân vật giấu tên trả tiền quảng cáo cho việc này.”

Khi hàng loạt quảng cáo kỳ lạ này kết thúc, những điều tra viên đã gửi bảng câu hỏi đến cho cộng đồng sinh viên, hỏi các sinh viên này xem ấn tượng của họ về các từ đã từng xuất hiện “mang hàm ý “tốt” hay hàm ý “xấu”. Kết quả thật đáng kinh ngạc: Các từ xuất hiện thường xuyên nhất được xếp hạng cao hơn so với những từ chỉ xuất hiện một lần hoặc hai lần. Kết quả này được khẳng định qua rất nhiều thí nghiệm, trong đó các ký tự được thay đổi bằng từ tượng hình Trung Quốc, các khuôn mặt và cả những đa giác có hình thù bất kỳ.

"Hiệu ứng tiếp xúc đơn thuần" không phụ thuộc vào kinh nghiệm ý thức hay tính thân quen. Trên thực tế, hiệu ứng này không hề phụ thuộc vào ý thức: Nó chỉ xuất hiện khi các ký tự được lặp đi lặp lại hoặc khi các bức tranh được trình chiếu quá nhanh, khiến cho những người tham gia thí nghiệm không hề ý thức được là đã nhìn thấy chúng. Chỉ biết rằng cuối cùng thì họ chọn những ký tự hoặc các bức tranh xuất hiện thường xuyên hơn. Giờ thì mọi chuyện đã rõ, Hệ thống 1 phản ứng với những ấn tượng về các sự kiện mà Hệ thống 2 không hề ý thức. Thực vậy, "hiệu ứng tiếp xúc đơn thuần" trên thực tế có tác động mạnh hơn rất nhiều, còn các cá nhân thì không bao giờ ý thức là mình đã nhìn thấy.

Zajonc lập luận rằng hiệu ứng thích cái gì hơn cái gì được sản sinh bởi sự lặp đi lặp lại thực ra chính là một hiện thực sinh học rất quan trọng và nó còn mở rộng ra với tất cả các loài động vật nói chung. Để tồn tại trong một thế giới đầy nguy hiểm, một sinh vật sống cần phản ứng thận trọng với những tác động mới lạ, bằng cách lẩn trốn và sợ hãi. Khả năng sống sót sẽ rất nhỏ đối với những loài động vật nào không nhận thức được các tác nhân lạ. Tuy nhiên, sau một thời gian thích ứng, phản ứng với những tác nhân lạ cũng sẽ giảm dần nếu đó là những tác nhân an toàn. Zajnonc khẳng định: "Hiệu ứng tiếp xúc đơn thuần" chỉ xuất hiện nhờ sự lặp đi lặp lại của một tác nhân, mà sau đó tác động này không có ảnh hưởng xấu. Những tác nhân như thế dần dần sẽ biến thành một tín hiệu an toàn và an toàn là tốt. Rõ ràng đây không phải là một lập luận chặt chẽ đối với con người. Để chứng minh luận điểm này, một phụ tá của Zajonc đã cho hai nhóm trứng gà đang được ấp "nghe" những tần số âm thanh khác nhau. Sau khi được ấp, các chú gà con tỏ ra ít bị hoảng loạn hơn khi được "cho nghe lại" những âm thanh mà chúng từng được nghe khi còn đang ấp.

Zajonc đưa ra một kết luận hùng hồn cho chương trình nghiên cứu của mình như sau:

Tầm quan trọng của sự lặp đi lặp lại chính là ích lợi đối với các cá thể trong mối quan hệ của nó với những tác nhân đột ngột ồn ào hay tĩnh lặng của môi trường xung quanh. Chúng cho phép các cá thể có thể phân biện được những đối tượng và môi trường nào là an toàn so với những tác nhân không an toàn. Chúng hình thành những ứng xử cơ bản trong hệ thống xã hội và sự gắn bó là nguồn gốc cơ bản của sự ổn định tâm lý và xã hội.

Mối liên hệ giữa những xúc cảm tích cực và nhận thức cảm tính trong Hệ thống 1 đã có một lịch sử phát triển lâudài.

CẢM TÍNH, TÂM TRẠNG VÀ BẢN NĂNG

Vào khoảng năm 1960, một nhà Tâm lý học trẻ tuổi có tên Sarnoff Mednick cho rằng mình đã nhận diện được bản chất của sự sáng tạo. Ý tưởng của ông rất đơn giản và không kém phần hùng hồn: Sự sáng tạo được kết nối với bộ nhớ và hoạt động hiệu quả một cách đặc biệt. Ông đã dựng lên một thí nghiệm, được gọi là Thí nghiệm Liên kết Từ xa (Remote Association Test – RAT), mà đến nay vẫn thường xuyên được sử dụng trong các nghiên cứu về tính sáng tạo.

Lấy một ví dụ đơn giản, hãy xem xét ba từ sau:

Nhà gỗ Thụy Sĩ bánh

Bạn nghĩ xem từ nào có thể có mối liên hệ với cả ba từ trên? Từ pho mát có thể là một từ mà bạn nghĩ đến. Giờ thử tiếp với ba từ sau:

Lộn nhào ánh nắng tên lửa

Vấn đề trở nên khó khăn hơn rất nhiều nhưng nó chỉ có một đáp án duy nhất, mà bất cứ người nào nói tiếng Anh đều có thể nhận ra, mặc dù chỉ có ít hơn 20% số sinh viên được hỏi tìm được từ chính xác trong vòng 15 giây. Câu trả lời đúng là bầu trời. Tất nhiên, không phải bộ ba từ nào cũng có đáp án. Ví dụ các từ mơ, bóng, sách chẳng có bất cứ mối liên hệ nào đến một đáp án chung khiến người ta thấy là thuyết phục để có một đáp án chung hết.

Vài nhà tâm lý học người Đức cũng đã nghiên cứu RAT trong những năm gần đây và đã đưa ra những khám phá đáng kể về nhận thức cảm tính. Một trong số các nhóm này đã đặt ra hai câu hỏi: Liệu người ta có thể cảm nhận được đáp án liên kết giữa ba từ ngữ trước khi họ biết đáp án ấy hay không? Để tìm hiểu, đầu tiên họ làm sao cho các đối tượng nghiên cứu rơi vào trạng thái vui vẻ hoặc buồn rầu, sau đó yêu cầu họ nghĩ trong vài phút về những khoảng thời gian hạnh phúc và buồn đau trong cuộc sống của họ. Rồi họ trình chiếu cho những đối tượng này một loạt những bộ ba từ vựng, một nửa trong số đó có mối liên hệ với nhau (ví như lộn nhào, ánh nắng và tên lửa) và một nửa không có liên kết gì (ví như mơ, bóng, sách) và hướng dẫn họ nhấn vào một trong số hai nút rất nhanh để ra hiệu cho thí nghiệm biết đáp án mà họ đoán, xem bộ ba từ đó có sự liên hệ với nhau hay không. Thời gian để các đối tượng này đưa ra phán đoán là hai giây, quá ngắn, không đủ để mọi người thực sự cân nhắc để chọn ra một đáp án nào đó.

Điều đầu tiên gây kinh ngạc chính là phán đoán của mọi người hóa ra rất

chính xác, không hề do đoán mò. Tôi cho rằng điều này cực kỳ lạ lùng. Cảm nhận của nhận thức cảm tính dường như được xác định bởi những tín hiệu rất yếu ớt trong bộ máy liên kết nhưng chúng "biết" rằng ba từ ấy có liên kết hay không (có mối dây liên hệ) rất lâu trước khi mối liên kết ấy thực sự được lật mở. Vai trò của nhận thức cảm tính trong phán đoán được khẳng định một cách khoa học thông qua thí nghiệm bởi một nhóm những nhà khoa học người Đức khác: Những yếu tố tác động làm gia tăng nhận thức cảm tính (hiệu ứng mồi, phông chữ rõ ràng, trình chiếu trước các từ ngữ) đã làm gia tăng khả năng nhìn nhận các từ ngữ có mối liên hệ với nhau.

Một khám phá đáng chú ý khác nữa đó là hiệu ứng của tâm trạng diễn ra rất mạnh mẽ trong những "màn trình diễn" bản năng. Các nhân viên thí nghiệm lập ra một "danh mục trực giác" để đo đạc mức độ chuẩn xác. Họ nhận thấy rằng nếu các đối tượng tham gia thí nghiệm có tâm trạng tốt trước khi tham gia kiểm tra sẽ có mức độ chính xác cao gấp hai lần. Kết quả còn lạ lùng hơn nữa, đó là những đối tượng không vui vẻ còn không có khả năng hoàn thành những thí nghiệm trực giác một cách trọn vẹn và chính xác, sự phán đoán của họ chỉ dựa trên sự may rủi. Tâm trạng rõ ràng có ảnh hưởng đến hoạt động của Hệ thống 1: Khi chúng ta cảm thấy không thoải mái và không vui, chúng ta đánh mất sự nhạy cảm của trực giác.

Những phát hiện này đã cung cấp thêm bằng chứng rõ ràng cho thấy tâm trạng, trực giác, sự sáng tạo, sự khờ khạo và sự tin cậy trong Hệ thống 1 đi thành một nhóm với nhau. Ở phía khác, sự buồn bã, thận trọng, hoài nghi, cách tiếp cận phân tích và nỗ lực, cố gắng cũng đi thành một nhóm với nhau. Tâm trạng vui vẻ khiến Hệ thống 2 giảm bớt sự co cứng, tạo ra hiệu quả cao hơn: Khi ở vào tâm trạng tốt, con người trở nên trực giác hơn và sáng tạo hơn, đồng thời cũng bớt thận trọng hơn và có xu hướng mắc những lỗi logic nhiều hơn. Một lần nữa, như "hiệu ứng tiếp xúc đơn thuần" sự kết nối tạo ra cảm giác sinh học. Tâm trạng tốt là dấu hiệu cho thấy mọi thứ nhìn chung đang đi theo chiều hướng tốt, môi trường xung quanh an toàn và không có lý do gì phải cảnh giác hết. Tâm trạng xấu cho thấy mọi thứ đang không ổn, có thể có sự đe dọa và cẩn trọng là điều cần thiết. Nhận thức cảm tính vừa là nguyên nhân vừa là hệ quả của một cảm giác thư thái.

Thí nghiệm "Liên kết từ xa" còn cho chúng ta biết nhiều hơn về mối liên hệ giữa nhận thức cảm tính và hiệu ứng của mặt tích cực. Hãy xem hai bộ ba từ sau:

Ngủ thư công tắc

Muối sâu bọt biển

Tất nhiên, bạn có thể không nhận ra máy đo xung điện hoạt động trên cơ mặt của bạn có thể cho biết bạn đã thoáng mỉm cười khi đọc bộ ba từ thứ hai, trong đó chúng có liên quan đến nhau (biển có thể là một đáp án). Phản ứng mỉm cười đối với sự liên tưởng xuất hiện trong chủ thể mà người đó có thể không hề nói gì về những mối liên kết giữa ba từ, chúng chỉ xuất hiện thoáng qua trước một bộ tam từ được xếp hàng ngang và truyền đi xung lực để nhấn vào phím dấu cách sau khi họ đọc xong. Nhận thức cảm tính xuất hiện một cách nhẹ nhàng thư thái để dễ dàng đưa ra một liên kết bộ tam.

Sự thật hiển nhiên là khi chúng ta cảm thấy thoải mái và thư giãn, thì trực giác về sự gắn kết theo cách nói của các nhà khoa học là có sự liên hệ nhưng không nhất thiết là mối liên hệ nhân quả. Nhận thức cảm tính và mỉm cười diễn ra cùng với nhau nhưng có phải cảm giác thoải mái dẫn đến trực giác liên tưởng? Đúng, chính vậy. Các bằng chứng xuất phát từ cách tiếp cận thực nghiệm sáng tạo đã ngày càng trở nên phổ biến. Một vài người tham gia được đưa vào khung cảnh gợi nhắc cho họ cảm giác tốt đẹp: Họ được nghe những bản nhạc qua các cặp tai nghe mà "các nghiên cứu trước đó cho thấy dòng nhạc đó ảnh hưởng đến phản ứng xúc cảm của các cá nhân." Câu chuyện này hoàn toàn loại bỏ sự gắn kết của trực giác. Khám phá cho thấy phản ứng cảm xúc ngắn, sau đó là sự trình chiếu của bộ tam từ ngữ (cảm xúc dễ chịu nếu bộ tam từ có sự gắn kết, hoặc ngược lại, khó chịu nếu bộ ba từ không có tính kết dính), thực tế là nền tảng cho các phán đoán về tính gắn kết. Ở đây Hệ thống 1 không có tác động gì cả. Những sự thay đổi cảm xúc giờ đây đã được tôn trọng, bởi không có gì ngạc nhiên khi chúng không có liên kết mang tính hệ quả.

Điều này quả thực là tin tốt lành đối với các nhà nghiên cứu Tâm lý học, trong đó có sự kết hợp giữa kỹ thuật thực nghiệm và trong nó bao hàm cả kết quả, cả hai đều rất thiết thực và cực kỳ đáng kinh ngạc. Từ vài thập kỷ trở lại đây, chúng ta đã biết về hệ thống hoạt động tự động của Hệ thống 1. Những gì mà giờ đây chúng ta mới biết nghe giống như khoa học viễn tưởng vào thời kỳ cách đây 30 năm hay 40 năm. Tất cả đều vượt quá trí tưởng tượng của chúng ta, như việc phông chữ kém cũng ảnh hưởng tới nhận định về sự thật, hay làm cho hoạt động nhận thức hiệu quả hơn, hay chuyện một phản ứng xúc cảm xuất hiện khi hệ thống nhận thức của chúng ta thư giãn trước một bộ ba từ ngữ cũng có thể tạo ra cảm giác về sự cố kết. Ngành Tâm lý học lại đứng trước một thách thức lớn.

NHẬN THỨC CẢM TÍNH LÊN TIẾNG

“Đừng có bác bỏ kế hoạch kinh doanh của bọn họ chỉ vì phông chữ của nó trông hơi khó đọc.”

“Chúng ta có xu hướng tin tưởng một cái gì đấy, chỉ vì nó được lặp đi lặp lại thường xuyên, giờ hãy thử nghĩ thêm về điều này xem sao.”

“Sự thân thiết tạo ra niềm thích thú. Đây chính là ‘hiệu ứng tiếp xúc đơn thuần.’”

“Hôm nay tôi đang vui và Hệ thống 2 của tôi yếu hơn ngày thường. Tôi phải cẩn thận hơn mới được.”

Chương 6. Quy chuẩn, kinh ngạc và động cơ

NNhững đặc tính chủ yếu và chức năng của Hệ thống 1 cùng Hệ thống 2 đã được giới thiệu tới bạn đọc trong các phần trước, trong đó đưa ra nhiều chi tiết cụ thể hơn về Hệ thống 1. Đầu óc của chúng ta có thể tưởng tượng rất phong phú và có khả năng sáng tạo ra những liên kết rất kỳ diệu. Nó quả thực giống như một chiếc máy tính vạn năng giúp chúng ta xử lý nhanh mọi dữ liệu, không phải vì nó có phần cứng theo tiêu chuẩn thông thường, mà nó có khả năng tái cấu trúc thế giới như ta đã thấy bằng rất nhiều loại liên tưởng chặt chẽ và phong phú, trong một bộ máy liên kết tự động nhưng chúng ta (Hệ thống 2) lại sở hữu vài khả năng kiểm soát bộ máy tìm kiếm của bộ nhớ, nó cũng có khả năng lập trình lại nó sao cho sự xuất hiện một sự kiện trong một môi trường có thể thu hút sự chú ý. Giờ chúng ta sẽ đi sâu hơn nữa vào những điều diệu kỳ cũng như giới hạn mà Hệ thống 1 có thể thực hiện.

ĐÁNH GIÁ TIÊU CHUẨN

Chức năng chính của Hệ thống 1 đó là duy trì và cập nhật một hình mẫu về thế giới riêng của bạn, là hình mẫu đại diện cho những điều bình thường trong thế giới ấy. Hình mẫu ấy được cấu trúc bởi các mối liên hệ, nó kết nối các ý tưởng về hoàn cảnh, sự kiện, hành động và kết quả là tất cả những gì thường xuyên xảy ra đồng thời, hoặc diễn ra trong một khoảng thời gian ngắn. Khi tất cả những liên kết đó được hình thành và củng cố vững chắc, những hình mẫu của các ý tưởng liên kết trở thành đại diện cho cấu trúc các sự kiện trong cuộc sống của bạn, đồng thời nó xác định xem bạn sẽ biểu hiện tại thời điểm này cũng như những kỳ vọng cho tương lai của bạn như thế nào.

Khả năng biết kinh ngạc chính là một khía cạnh chủ yếu trong đời sống tâm lý của chúng ta và bản thân nó cũng là chỉ báo nhạy cảm nhất về cách chúng ta tương tác với thế giới cũng như điều chúng ta kỳ vọng ở thế giới xung quanh. Có hai kiểu kinh ngạc chính: Một vài sự kỳ vọng là chủ động và chủ ý, chẳng hạn bạn biết mình đang chờ đợi một sự kiện đặc biệt nào diễn ra. Ví dụ gần đến giờ tan trường, có thể bạn sẽ trông đợi tiếng cửa mở của lũ trẻ khi đi học về; lúc cánh cửa mở ra, bạn có thể sẽ mong đợi tiếng nói quen thuộc của con mình. Cũng có thể bạn sẽ ngạc nhiên nếu một sự kiện mà bạn chủ động ngóng chờ không diễn ra. Nhưng phạm trù các sự kiện mà bạn chờ đợi một cách thụ động rộng lớn hơn; bạn không chờ đợi chúng nhưng bạn không

ngạc nhiên khi chúng diễn ra. Có những sự kiện trở nên bình thường trong một số hoàn cảnh cụ thể, có thể là vì chúng không đủ và không đáng để trở thành một sự kiện được mong chờ xảy ra.

Có một sự cố khiến việc lặp lại trở nên bớt ngạc nhiên hơn. Vài năm trước, vợ chồng tôi đi nghỉ ở một khu nghỉ dưỡng trên một hòn đảo nhỏ ở Rặng san hô lớn (Great Barrier Reef). Cả hòn đảo chỉ có 40 phòng nghỉ. Trong bữa tối, chúng tôi vô cùng kinh ngạc khi gặp một người quen, đó là nhà Tâm lý học có tên là Jon. Chúng tôi chào nhau rất hồ hởi và bày tỏ sự ngạc nhiên vì cuộc gặp tình cờ này. Ngày hôm sau Jon rời khỏi khu nghỉ dưỡng. Khoảng hai tuần sau, chúng tôi đi xem kịch ở London. Khi đèn khán phòng vừa mới tắt, một khán giả đến muộn ngồi ngay cạnh tôi. Đến giờ nghỉ giải lao, khi đèn bật sáng, tôi nhận ra người ngồi ngay cạnh tôi không ai khác, chính là Jon. Vợ chồng tôi sau đó cũng bình luận về việc hai lần vô tình gặp ông này, chúng tôi cùng có chung nhận định về hai thực tế: Thứ nhất, lần gặp vô tình thứ hai này đặc biệt hơn cả lần gặp đầu tiên; thứ hai, gặp Jon lần này khiến chúng tôi ít ngạc nhiên so với lần gặp đầu tiên. Rõ ràng là sau lần vô tình gặp đầu tiên, ít nhiều chúng tôi đã thay đổi cách nhìn nhận về Jon. Anh ta giờ đây là "một nhà tâm lý học có thể xuất hiện khi chúng tôi đi du lịch nước ngoài." Chúng tôi (Hệ thống 2) biết rằng đó là một ý tưởng buồn cười nhưng Hệ thống 1 đã khiến chúng tôi gần như thấy rằng gặp Jon ở một nơi xa lạ là một chuyện bình thường. Chúng tôi sẽ lại được trải nghiệm cảm xúc kinh ngạc hơn nhiều nếu gặp một người quen nào khác, mà không phải là Jon, khi đi xem kịch ở London.

Trong một vài trường hợp, những mong đợi thụ động có thể chuyển rất nhanh thành những mong đợi chủ động. Vào một buổi tối Chủ nhật vài năm trước, chúng tôi lái xe từ New York đến Princeton, sau một thời gian dài phải làm việc vất vả vào tất cả các ngày cuối tuần. Chúng tôi phát hiện ra một chiếc xe hơi cháy bên lề đường. Chủ nhật tiếp theo, khi đến đúng đoạn đường này, chúng tôi lại thấy một chiếc xe hơi khác đang bốc cháy. Một lần nữa, chúng tôi lại nhận ra mình bớt ngạc nhiên hơn so với lần đầu tiên khi trông thấy một chiếc xe hơi bị bốc cháy. Địa điểm đó giờ đây đã được gọi là "nơi những chiếc xe hơi bốc cháy." Vì hoàn cảnh xảy ra các vụ cháy xe bị lặp lại nên đám cháy thứ hai không còn thu hút sự chú ý chủ động như lần đầu tiên nữa: Trong nhiều tháng, thậm chí nhiều năm sau, sau sự kiện này, chúng tôi vẫn nhớ về những chiếc xe bốc cháy ở địa điểm này mỗi khi đi qua và có thể nói, chúng tôi đã có sự chuẩn bị tinh thần để nhìn thấy một đám cháy khác (tất nhiên, thực tế thì điều đó không hề xảy ra).

Nhà tâm lý học Dale Miller và tôi đã viết chung một tiểu luận nhằm lý giải

cho hiện tượng khi nào thì các sự kiện được nhìn nhận là bình thường hoặc bất thường. Tôi sẽ sử dụng một ví dụ trong phần mô tả về “lý thuyết chuẩn tắc”, mặc dù cho đến nay thì cách hiểu của tôi về nó đã có đôi chút thay đổi.

Một người tình cờ nhìn thấy một thực khách ở bàn bên cạnh trong một nhà hàng sang trọng đã nhăn mặt như thể bị đau đớn khi nếm thử một món súp. Hoạt động bình thường của một loạt các sự việc diễn ra sẽ bị thay đổi bởi một sự cố. Giờ thì sẽ chẳng có gì ngạc nhiên khi người quan sát thấy chính người khách nếm món súp kia phản ứng dữ dội vì bị một người phục vụ chạm vào, cũng chẳng có gì ngạc nhiên khi một thực khách khác nghẹn ngào như muốn chực khóc khi nếm món súp từ một chiếc đĩa tương tự. Những sự kiện ấy và rất nhiều sự kiện khác sẽ có vẻ bình thường hơn thông thường, bởi vì chúng đã được lường trước. Hơn thế nữa, chúng xuất hiện với vẻ bình thường bởi vì chúng chỉ là sự biến đổi của khúc bất bình thường đầu tiên - người ta hồi tưởng lại sự cố ban đầu và kết nối các dữ kiện lại với nhau để phiên giải chúng.

Hãy tưởng tượng bạn chính là người quan sát trong nhà hàng đó. Đầu tiên bạn sẽ ngạc nhiên khi nhìn thấy phản ứng bất thường của thực khách đầu tiên với món súp và bạn lại tiếp tục ngạc nhiên khi thực khách thứ hai giật mình bởi sự va chạm của người phục vụ. Tuy nhiên, sự kiện bất bình thường thứ hai gợi nhắc đến sự kiện đầu tiên trong bộ nhớ, cả hai sự kiện trở nên hợp lý khi chúng được sắp xếp để đứng cạnh nhau. Hai sự kiện hợp thành một mô hình, trong đó người khách đầu tiên nếm súp hẳn là một người đang bị căng thẳng một cách khác thường. Mặt khác, nếu sau khi thực khách đầu tiên nhăn mặt thì người khách tiếp theo từ chối món súp ấy, khiến cho hai sự ngạc nhiên liên tiếp sẽ có sự kết nối, chúng lý giải cho việc món súp đó bị khách hàng phàn nàn là điều bình thường.

“Moses đã mang lên thuyền lớn mỗi loại động vật bao nhiêu con?”, người nhận ra câu hỏi này có vấn đề rất ít vì họ bị sa vào cái gọi là “ảo tưởng Moses”. Moses không hề mang con vật nào lên con thuyền lớn, mà là Noah đã mang lên. Cũng giống sự kiện thực khách nhăn mặt khi nếm súp ở trên, “ảo tưởng Moses” cũng dễ dàng được giải thích bởi “lý thuyết chuẩn tắc”. Câu chuyện các loài vật được mang lên con thuyền lớn được viết trong Kinh thánh và Moses không phải là một nhân vật bất thường trong hoàn cảnh ấy. Bạn có thể không có mong đợi tích cực nào về nhân vật này nhưng tên ông ta được nhắc đến không khiến bạn ngạc nhiên. Hơn nữa, hai cái tên Moses và Noah có số âm tiết bằng nhau nên đọc lên nghe có vẻ giống nhau. Cũng giống như bộ tam từ sản sinh ra nhận thức cảm tính, bạn sẽ phát hiện một cách vô thức mối liên hệ tiềm ẩn giữa “Moses” với “con tàu lớn” và nhờ đó,

rất nhanh chóng bạn sẽ chấp nhận tính logic của câu hỏi trên. Nếu chỉ cần thay Moses bằng George W. Bush trong văn cảnh này thì bạn sẽ nhận ra ngay đây là một câu đùa chính trị vô duyên mà bạn sẽ không bị mắc phải bất cứ ảo tưởng nào.

Ví dụ khác trong một đoạn văn từ xi măng xuất hiện nhưng không phù hợp với văn cảnh, hệ thống sẽ phát hiện ngay ra sự bất bình thường đó, điều này bạn đã được kiểm chứng ở phần trước. Bạn không biết chính xác từ nào nhưng bạn chắc chắn từ xi măng xuất hiện là không bình thường. Các nghiên cứu về phản ứng của não bộ cho thấy những gì phạm vào phạm trù tiêu chuẩn thông thường sẽ bị phát hiện nhanh một cách đáng kinh ngạc và vô cùng tài tình. Trong một thí nghiệm gần đây, người tham gia vào thí nghiệm được nghe câu "Trái Đất quay xung quanh những rắc rối mỗi năm một lần". Một hình ảnh khác biệt hoàn toàn được vẽ lên trong hoạt động của bộ não, chỉ trong vòng 2/10 giây đầu tiên, khi từng từ quen thuộc được vang lên. Đáng kinh ngạc hơn, bộ não ấy cũng có cùng tốc độ xử lý thông tin, khi nghe một người đàn ông nói: "Tôi nghĩ mình đã có bầu vì sáng nào tôi cũng thấy nôn nao," hoặc khi nghe một người có vẻ "mũ cao áo dài" phát biểu: "Tôi có một hình xăm to đùng sau lưng." Tập hợp những hiểu biết của chúng ta về thế giới lập tức được huy động để "phản ứng" lại những điều phi lý: Giọng nói đó hẳn là của một nhân vật cao cấp người Anh và theo thói thường, những hình xăm lớn không phù hợp với những đối tượng này.

Chúng ta giao tiếp được với nhau là nhờ vào sự hiểu biết chung của chúng ta về thế giới, ngôn ngữ mà chúng ta sử dụng cũng chính là ngôn ngữ của phần lớn mọi người sử dụng. Khi tôi nhắc đến cái bàn mà không mô tả thêm bất cứ một chi tiết nào, bạn sẽ hiểu ý tôi muốn nói đến một cái bàn bình thường. Chắc chắn bạn biết cái bàn đó có một mặt phẳng, và không thể có đến 25 cái chân. Chúng ta có những quy chuẩn trong hầu hết các lĩnh vực và các quy chuẩn thông thường đó cung cấp cho ta nền tảng để lập tức dò ra được những sự bất bình thường như thể người đàn ông mang bầu hay một nhà hiền triết có hình xăm lớn.

Để đánh giá được vai trò của các quy tắc trong giao tiếp, hãy xem câu văn sau: "Con chuột nhắt khổng lồ trèo lên thân của từng con voi bé xíu." Tôi tin là những tiêu chuẩn thông thường về kích cỡ của một con chuột nhắt và một con voi của bạn sẽ không khác tôi là mấy. Chính những quy chuẩn ấy định ra kích cỡ thông thường cho các loài vật này và chúng cũng ẩn chứa những thông tin về thứ tự hoặc sự biến thiên của chúng trong từng phạm trù. Do đó sẽ khó khăn cho chúng ta khi cố hình dung trong đầu về hình ảnh một con chuột lớn hơn một con voi, đang sải từng bước chân qua thân của một con

voi bé tí, con voi này còn bé hơn cả con chuột nhắt. Ngược lại, mỗi chúng ta dù rất khác biệt nhưng đều có thể tưởng tượng ra những con chuột nhỏ hơn một chiếc giày leo qua những con voi to hơn một chiếc ghế sô pha. Hệ thống 1, có khả năng hiểu ngôn ngữ, đã truy cập vào hệ thống quy chuẩn của từng phạm trù, định ra những chuỗi giá trị hợp lý, cũng như những tình huống điển hình nhất trong phạm trù đó.

NHÌN RA NGUYÊN NHÂN VÀ MỤC ĐÍCH

"Cha mẹ của Fred đến muộn. Những người quản lý khách sạn nghĩ rằng họ sẽ đến sớm hơn. Fred rất bực tức." Bạn biết tại sao Fred lại cáu giận và không phải là vì những người quản lý khách sạn kỳ vọng họ đến sớm hơn. Trong mạng lưới liên hệ của bạn, sự giận dữ và sự trễ hẹn được liên kết với nhau như một cặp hiệu ứng và nguyên nhân có thể xảy ra, bởi vì giữa sự giận dữ và chuyện những người quản lý khách sạn kỳ vọng chẳng có liên hệ gì với nhau hết. Câu chuyện cực ngắn nhưng đầy tính liên kết trên minh họa trực tiếp cho ý tưởng. Tìm ra được những mối liên hệ nhân quả chính là một phần để bạn hiểu được nội dung một câu chuyện và đó là hoạt động tự động của Hệ thống 1. Hệ thống 2, sự tự ý thức của bản thân, lại có chức năng diễn giải một nguyên nhân và chấp nhận điều đó.

Câu chuyện của Nassim Taleb trong Thiên nga đen minh họa cho quá trình tự động tìm kiếm nguyên nhân. Ông cho biết giá trái phiếu kho bạc vào ngày Saddam Hussein bị bắt tại nơi trú ẩn ở Iraq tăng lên. Đối với các nhà đầu tư, thì dường như họ luôn tìm kiếm những nguồn tài sản an toàn hơn, vậy là hãng tin Bloomberg giật tít: TRÁI PHIẾU KHO BẠC MỸ TĂNG GIÁ; BẮT ĐƯỢC HUSSEIN CÓ THỂ KHÔNG HẠN CHẾ ĐƯỢC KHỦNG BỐ. Nửa giờ sau, giá trái phiếu quốc gia lại trở về mức giá cũ, tin nổi bật trên báo được sửa lại thành: GIÁ TRÁI PHIẾU KHO BẠC QUỐC GIA GIẢM; HUSSEIN BỊ BẮT KHIẾN NHỮNG TÀI SẢN RỦI RO TRỞ NÊN HẤP DẪN. Rõ ràng sự kiện bắt được Hussein là tin chính trong ngày và theo cơ chế tự động tìm kiếm nguyên nhân bao trùm trong suy nghĩ của con người, nó được định trước là một cách giải thích cho những gì đã diễn ra đối với thị trường tài chính của ngày hôm ấy. Nhìn qua thì cả hai tin bài nổi bật đều có vẻ giống như lời giải thích cho sự thay đổi của thị trường chứng khoán nhưng vấn đề là hai cách giải thích đấy hoàn toàn trái ngược nhau và điều này không thể lý giải nổi. Trên thực tế, tất cả các tít bài xuất hiện đều phải thỏa mãn nhu cầu gắn kết của chúng ta: Một sự kiện lớn diễn ra bao giờ cũng phải có hệ quả đi kèm và các hệ quả cần nguyên nhân để giải thích cho chúng. Lượng thông tin mà ta biết trong ngày hôm đó là giới hạn và Hệ thống 1 lại rất giỏi trong việc tìm kiếm những liên kết mang tính nhân quả

trong mỗi câu chuyện để liên kết những mảnh ghép thông tin trong phạm vi cho phép.

Hãy đọc câu văn sau:

Sau khi dành cả một ngày khám phá những cảnh đẹp dọc các con phố đông đúc của thành phố New York, Jane phát hiện ra ví tiền của nàng đã biến mất.

Khi đọc câu chuyện nhỏ này, chúng ta (và rất nhiều người khác) tham gia vào một bài kiểm tra trí nhớ bất ngờ, từ móc túi được gắn kết với câu chuyện chặt chẽ hơn rất nhiều so với từ cảnh đẹp, mặc dù từ cảnh đẹp mới là từ xuất hiện trong câu văn, còn từ móc túi thì không hề xuất hiện. Sự kiện bị mất ví có thể khiến người ta nghĩ đến rất nhiều nguyên nhân: Chiếc ví bị rơi ra khỏi túi quần, bị bỏ quên trong một nhà hàng nào đó... Tuy nhiên, khi ai đó bị mất ví ở New York, yếu tố đông đúc được nhắc đến, chúng khiến cho nguyên nhân bị móc túi giải thích hợp lý cho câu chuyện bị mất ví trên hơn.

Nhà tâm lý học quý tộc người Bỉ Albert Michotte đã xuất bản một cuốn sách vào năm 1945 (được dịch sang tiếng Anh vào năm 1963) đã làm thay đổi hoàn toàn tư duy của con người về mối quan hệ nhân quả đã tồn tại nhiều thế kỷ trước. Thông thường, con người chấp thuận việc kết luận về các nguyên nhân theo quy luật tự nhiên bằng cách quan sát mối liên hệ giữa các sự kiện. Chúng ta đã chứng kiến hàng ngàn lần hình ảnh một đồ vật khi bị một vật khác va chạm thì lập tức vật đó sẽ di chuyển, thường (nhưng không phải luôn luôn) theo cùng một hướng. Hiện tượng đó diễn ra khi một quả bóng bi-a va vào một quả bóng bi-a khác, hay chiếc bình hoa bị rơi khi tay bạn không may đẩy phải nó. Michotte lại đưa ra một ý tưởng khác: Ông cho rằng chúng ta nhìn thấy nguyên nhân, rõ ràng như khi ta nhìn thấy màu sắc vậy. Để bảo vệ luận điểm của mình, ông đã tạo ra một đoạn phim trong đó có một hình vuông màu đen vẽ trên giấy, được tạo hiệu ứng chuyển động; nó va vào một hình vuông khác, khiến cho hình vuông này cũng chuyển động theo. Những người quan sát biết rằng không hề có sự tương tác trực tiếp ở đây, tuy nhiên họ đã có sẵn "ảo tưởng về nguyên nhân" trong đầu óc mình. Nếu đối tượng thứ hai bắt đầu chuyển động, họ sẽ mô tả chúng di chuyển được là do "tác động" của đối tượng thứ nhất. Các thí nghiệm này đã chứng minh rằng, cả những em bé mới 6 tháng tuổi cũng nhìn thấy hiện tượng nguyên nhân và kết quả, đồng thời chúng biểu thị sự ngạc nhiên khi cảnh tượng bị thay đổi. Hiển nhiên là từ khi sinh ra chúng ta đã có ấn tượng về quan hệ nhân quả, điều này không hề phụ thuộc vào việc chúng ta có ý thức gì về các khía cạnh của quan hệ nhân quả hay không. Chúng là sản phẩm của Hệ thống 1.

Năm 1994, cũng vào thời điểm Michotte công bố luận chứng của mình về quan hệ nhân quả tự nhiên, các nhà tâm lý học Fritz Heider và Mary-Ann Simmel đã sử dụng một phương pháp tương tự như của Michotte để chứng minh năng lực nhận thức mối liên hệ nhân quả có chủ ý. Họ làm một bộ phim, chỉ vẻn vẹn một phút bốn mươi giây, trong đó bạn nhìn thấy một hình tam giác lớn, một hình tam giác nhỏ và một hình tròn di chuyển tạo thành một hình ngôi nhà có cửa mở. Người xem nhìn thấy hình tam giác lớn rất hung dữ "bắt nạt" hình tam giác nhỏ, một hình tròn "sợ hãi", một hình tròn khác và một hình chữ nhật nhỏ hùa vào chống lại kẻ bắt nạt; họ cũng quan sát xung quanh cánh cửa diễn ra rất nhiều va chạm và rồi cuối cùng một vụ nổ diễn ra. Nhận thức chủ động và cảm xúc khi xem đoạn phim là không thể tránh khỏi, chỉ có những người thần kinh có vấn đề mới không nhận ra điều này. Tất nhiên, tất cả hoàn toàn diễn ra trong đầu óc của bạn. Bộ não của bạn đã sẵn sàng, thậm chí là háo hức để chỉ đích danh những tác nhân, gán cho chúng những tính cách của con người với những ý nghĩa cụ thể, và nhìn nhận hành động của họ như biểu hiện của những cá nhân có chủ đích hẳn hoi. Một lần nữa, sự hiển nhiên ở đây là chúng ta khi sinh ra đều đã có sẵn những quy ước có chủ định: Ngay cả trẻ nhỏ dưới một tuổi cũng biết đâu là những kẻ bắt nạt và ai là những nạn nhân và kỳ vọng ai đó sẽ tìm ra con đường ngắn nhất để đạt được cái mà họ đang theo đuổi.

Kinh nghiệm của hành động tự chủ tồn tại khá độc lập so với ý thức về mối quan hệ nhân quả. Mặc dù chính bạn với tay lấy lọ muối nhưng bạn không hề nghĩ đến một loạt những hệ quả sẽ diễn ra sau hành động với tay lấy lọ muối đó. Bạn biết rằng sẽ có hệ quả sau quyết định mà chính tâm trí bạn đã điều khiển thực hiện, chỉ bởi vì bạn muốn thêm muối vào thức ăn của mình. Rất nhiều người nhận thấy nhiều hành động của mình có nguồn gốc và nguyên nhân từ chính tâm trí và họ cho đó là điều rất tự nhiên. Nhà tâm lý học Paul Bloom viết cho Tạp chí The Atlantic năm 2005 đã đưa ra một tuyên bố gây sốc, rằng chính sự phân chia tự nhiên giữa ý thức về mối quan hệ nhân quả mang tính vật chất và tâm lý giải thích được gần như đầy đủ về các niềm tin tôn giáo. Ông quan sát rằng "chúng ta nhận thức thế giới của các sự vật chủ yếu tách biệt so với thế giới tâm linh, điều đó khiến ta có khả năng hình dung được sự tồn tại của những cái xác không hồn và những phần hồn không xác." Bản thân chúng ta đã được nhào nặn để thừa nhận cả hai kiểu quan hệ nhân quả, khiến ta chấp nhận hai niềm tin chủ yếu trong rất nhiều tôn giáo một cách rất tự nhiên: Có một đấng thần linh vô hình sáng tạo ra cả thế giới hữu hình và có những tâm hồn bất tử vẫn đang tiếp tục điều khiển cơ thể chúng ta, bất kể khi chúng ta còn sống hay đã chết. Theo quan điểm của Bloom, cả hai khái niệm về mối quan hệ nhân quả đều bị tác động riêng biệt bởi nguồn năng lượng tiến hóa khác khau, tạo thành nguồn gốc của tôn giáo

trong cấu trúc của Hệ thống 1.

Điểm nổi bật của những trực giác nhân quả chính là chủ đề chính trong cuốn sách này, bởi con người hầu hết bị áp đặt suy nghĩ hệ quả một cách không chủ định, trong những tình huống đòi hỏi tư duy phân tích lý trí. Suy nghĩ lý trí bắt nguồn từ những kết luận về những trường hợp cụ thể trong một loạt những đặc tính cùng loại hoặc đồng nhất. Không may, Hệ thống 1 không có khả năng lý trí, Hệ thống 2 có thể học cách tư duy hệ thống, nhưng rất ít người được rèn luyện đủ để thực hiện điều này.

Luận chứng về tâm lý học nhân quả chính là nền tảng khiến tôi quyết định mô tả quá trình nhận thức tâm lý bằng cách sử dụng những ẩn dụ về những nhân tố trung gian, mà ít quan tâm tới tính ổn định của chúng. Đôi khi tôi thích ví Hệ thống 1 là một nhân tố với rất nhiều nét tính cách và đặc quyền, đôi khi tôi lại cho rằng nó là một bộ máy liên kết đại diện cho hiện thực với rất nhiều mối liên hệ phức tạp. Hệ thống và bộ máy đều là những hình ảnh tưởng tượng; lý do tôi sử dụng chúng là bởi chúng phù hợp với cách chúng ta suy nghĩ về các nguyên nhân. Hình tam giác hay hình tròn của Heider không hẳn là những nhân tố mà nó chỉ là cách dễ nhất và tự nhiên nhất khi chúng ta nghĩ về chúng. Tôi giả định rằng bạn (cũng như tôi) sẽ thấy đó là cách dễ nhất khi nghĩ về trí óc nếu chúng ta mô tả những gì đang diễn ra dựa trên những nét tiêu biểu và chủ định (hai hệ thống) và đôi khi trên phương diện những chuẩn mực máy móc (bộ máy liên kết). Tôi không có ý định thuyết phục bạn rằng các hệ thống này có thật và tôi cũng không hề có ý định áp đặt bạn phải tin rằng hình tam giác lớn của Heider thực sự là “một kẻ hách dịch.”

SỰ CHUẨN MỰC VÀ NGUYÊN NHÂN LÊN TIẾNG

“Khi phát hiện ứng viên thứ hai hoá ra là một người bạn cũ, tôi không còn ngạc nhiên nhiều nữa. Một kinh nghiệm dẫu mới mẻ đến đâu mà bị lặp lại, dù chỉ một tí tẹo cũng khiến nó trở nên bình thường!”

“Khi khảo sát phản hồi của khách hàng với sản phẩm, hãy đảm bảo là chúng ta không tập trung quá vào con số trung bình. Chúng ta cần cân nhắc đến một dải những phản ứng thông thường.”

“Cô ta không thể chấp nhận được sự thật đơn giản là cô ấy quá thiếu may mắn; cô ấy cần một nguyên nhân cụ thể lý giải cho sự thật đó. Có thể cuối cùng cô ta sẽ nghĩ rằng đó là vì có ai đó chủ định phá hoại ngầm thành quả của mình.”

Chương 7. Bộ máy đi tắt đón đầu

Nhà hài kịch vĩ đại Danny Kaye đã phát biểu một câu mà tôi vẫn nhớ như in

từ khi tôi còn là một thanh niên. Khi nhắc đến một người phụ nữ mà ông không ưa, ông nói: "Nơi chốn yêu thích của cô ta là được ở một mình, còn môn thể thao ưa thích của cô ta là nhảy cóc tới kết quả." Khi đọc được dòng này, tôi nhớ lại cuộc trò chuyện trước đó với Amos Tversky về ý thức của trực quan thống kê và giờ tôi tin rằng nó gợi ý cho ta cách mô tả hợp lý về chức năng của Hệ thống 1. Các kết luận hồ đồ có thể hữu ích. Nếu như các kết luận ấy có vẻ chính xác thì cái giá phải trả cho những sai lầm cũng chấp nhận được và nếu sự "đi tắt đón đầu" đó giúp bạn tiết kiệm thời gian và công sức. Nhưng kết luận hồ đồ ẩn chứa nhiều rủi ro trong những tình huống không quen thuộc, thiệt hại lớn và không có thời gian để thu thập thêm thông tin. Có những tình huống trong đó những lỗi sai trực giác có thể xảy ra nhưng nó cũng có thể được cảnh báo trước nếu có sự can thiệp kịp thời của Hệ thống 2.

PHỚT LỜ SỰ MƠ HỒ VÀ LOẠI TRỪ SỰ HOÀI NGHI

Ba tấm bảng trong Hình 6 dưới đây có điểm chung là gì? Câu trả lời là tất cả đều không rõ nghĩa. Gần như chắc chắn là bạn sẽ đọc 3 ký tự trong tấm bảng bên tay trái là A B C, còn 3 ký tự trong tấm bảng bên tay phải là 12 13 14, mặc dù hai ký tự giữa của hai bảng giống hệt nhau. Bạn hoàn toàn có thể diễn giải chúng thành A 13 C hoặc 12 B 14 nhưng bạn đã không làm như vậy. Tại sao lại không? Cùng một hình ảnh nhưng trong những ngữ cảnh khác nhau lại được hiểu theo những cách khác nhau, lúc thì được hiểu là một chữ cái, lúc lại được hiểu là một con số. Toàn bộ ngữ cảnh đã giúp bạn xác nhận cách diễn giải mỗi thành tố. Các ký tự rất mơ hồ, nhưng bạn đã đưa ra được ngay kết luận trong từng trường hợp và không nhận ra rằng sự mơ hồ đã được giải quyết.



Hình 6

Trong trường hợp tấm bảng ở giữa, bạn có thể hình dung ra một người phụ nữ đang nghĩ đến tiền bạc, đi bộ tiến về phía một tòa nhà có những nhân viên thu ngân cùng các loại két sắt. Nhưng cách diễn giải hợp lý đó không phải là cách diễn giải duy nhất; vì thế câu văn đó rất mơ hồ. Nếu trước câu đó là câu "Họ nhẹ nhàng chèo thuyền xuôi theo dòng sông," bạn sẽ hình dung ra một cảnh tượng hoàn toàn khác. Khi bạn vừa nghĩ đến một con sông, từ "ngân hàng" sẽ không còn liên hệ với tiền bạc nữa. Khi thiếu ngữ cảnh, Hệ thống 1 thường diễn giải theo cách gần gũi với nó nhất. Tất cả chúng ta đều biết rằng đó là Hệ thống 1 bởi vì bạn không hề nhận ra mình đã đưa ra lựa chọn hoặc còn có một cách diễn giải hợp lý khác. Trừ khi bạn vừa mới chèo thuyền cách đây không lâu và dành thời gian đi bộ dọc bờ sông, thì có thể bạn sẽ diễn giải câu văn trên theo cách thứ hai. Nhưng khi chưa chắc chắn, Hệ thống 1 sẽ "đoán đại" ra một câu trả lời và câu trả lời hú họa đó hoàn toàn dựa trên kinh nghiệm cá nhân. Quy luật may rủi rất nhanh nhạy: Những sự kiện gần nhất và những ngữ cảnh gần nhất sẽ có sức nặng nhất trong việc đưa ra cách diễn giải. Khi không có bất cứ sự kiện nào lóe lên trong đầu, thì lúc đó những ký ức gần nhất sẽ được trí óc huy động. Nếu những kinh nghiệm gần nhất và đáng nhớ nhất "reo" lên rằng đó là các chữ cái ABC thì bạn không thể nào diễn giải thành A13C được.

Khía cạnh quan trọng nhất trong cả hai ví dụ trên là: Một quyết định rõ ràng đã được đưa ra nhưng bạn không hề biết. Chỉ có một cách diễn giải xuất hiện trong đầu bạn và bạn không bao giờ để ý đến sự mơ hồ của nó. Hệ thống 1 không có sẵn những phương án để thay thế, hoặc thậm chí nó còn không hề nhận thức được thực tế là còn có những phương án khác để thay thế. Ý thức về sự hoài nghi vốn không có trong danh mục của Hệ thống 1; nó đòi hỏi duy trì cùng một lúc những sự diễn giải không tương thích trong đầu óc và điều đó đòi hỏi nỗ lực của trí óc. Sự thiếu chắc chắn và nghi ngờ nằm trong lĩnh vực của Hệ thống 2.

SAI LỆCH VỀ NIỀM TIN VÀ KHẲNG ĐỊNH

Nhà Tâm lý học Daniel Gilbert, được nhiều người biết đến với tư cách là tác giả cuốn sách Stumbling to Happiness (Tạm dịch: Va phải hạnh phúc), có lần đã từng viết một tiểu luận có tựa đề "Hệ thống trí não tin tưởng", trong đó ông phát triển một giả thuyết về niềm tin và hoài nghi mà ông theo đuổi của nhà Triết học Baruch Spinoza thế kỷ 17. Gilbert cho rằng để hiểu một thông điệp, trước tiên phải có nỗ lực tin tưởng thông điệp đó: Nếu như nó đúng thì thông điệp của nó là gì. Chỉ khi đó bạn mới có thể quyết định xem có nên tin hay không tin vào nó. Sự cố gắng tin tưởng là hoạt động tự động thuộc về Hệ thống 1, trong đó có việc xây dựng những diễn giải hợp lý nhất

của tình huống đó. Ngay cả đối với một tuyên bố vớ vẩn, Gilbert lập luận rằng, cũng có thể tạo ra một niềm tin ban đầu nào đó. Hãy xem ví dụ của ông: "Cá hồi ăn kẹo." Có thể ngay lập tức bạn sẽ thấy được một loạt những ấn tượng về cá và kẹo xuất hiện trong đầu như một tiến trình tự động của bộ máy liên tưởng, tìm kiếm những liên kết giữa hai phạm trù, khiến cho một câu nói vô nghĩa cũng trở nên có nghĩa.

Gilbert cho rằng sự hoài nghi thuộc quá trình tư duy của Hệ thống 2 và ông đưa ra một thí nghiệm hết sức tinh tế để chứng minh cho luận điểm của mình. Những người tham gia thí nghiệm nhìn thấy những câu vô nghĩa kiểu như "Linh tinh là một ngọn lửa" một vài giây sau khi xuất hiện những từ đơn như "Đúng" hoặc "Sai". Một lúc sau, họ được kiểm tra xem trong trí nhớ câu nào được dán nhãn là "Đúng". Điều kiện của thí nghiệm là những người tham gia sẽ phải nhớ một dãy số trong suốt tiến trình thực hiện thí nghiệm. Sự "xen ngang" Hệ thống 2 như thế đã tạo ra hiệu ứng có lựa chọn: Nó khiến cho người ta khó mà "hoài nghi" những câu sai. Trong thí nghiệm trí nhớ sau đó, cuối cùng thì những người tham gia thí nghiệm vốn đã rất mệt mỏi cũng tích đại kết quả rất nhiều câu sai thành đúng. Kết quả đã quá rõ ràng: Khi Hệ thống 2 đang bận rộn, chúng ta sẽ tin hầu hết mọi thứ. Hệ thống 1 có xu hướng cả tin và những sai lệch dẫn đến niềm tin, Hệ thống 2 thì đảm nhận phần hoài nghi và ngờ vực, nhưng đôi khi bận rộn sẽ khiến chúng trở nên lười biếng. Thực vậy, có một sự thật hiển nhiên là con người ta có xu hướng bị ảnh hưởng bởi những thông điệp thuyết phục vô nghĩa, như các quảng cáo thương mại chẳng hạn, nhất là khi người ta đang cảm thấy mệt mỏi và kiệt sức.

Các tổ chức của hệ thống bộ nhớ liên kết đóng góp đáng kể vào những sai lệch kiểm định. Khi được hỏi là "Sam có thân thiện không?" sẽ tạo ra ấn tượng tức thì về cách hành xử của Sam hơn là khi được hỏi "Có phải Sam kém thân thiện không?" Trí óc sẽ tìm kiếm những bằng chứng xác nhận, được biết tới với tên gọi chiến lược thử nghiệm khả năng cũng chính là cách mà Hệ thống 2 kiểm tra một giả thuyết. Đối lập với những nguyên tắc triết học, trong đó người ta kiểm tra các giả thuyết bằng cách phủ định lại các giả thuyết đó, thì con người (và cả những nhà khoa học, thường xuyên) tìm kiếm những dữ liệu có xu hướng tương thích và bổ trợ cho những điều mà người ta đang tin tưởng. Các sai lệch được kiểm chứng thuộc Hệ thống 1 ưu tiên những gợi ý và phóng đại việc chấp nhận tính thiếu suy xét trong những sự kiện có vẻ đúng hoặc cực đoan. Nếu bạn được hỏi về khả năng một cơn bão tấn công California trong vòng 30 năm tới, hình ảnh xuất hiện trong đầu bạn đúng thực là một trận bão to, đúng như cách mà Gilbert đưa ra những câu nhận định vô nghĩa như "Cá hồi ăn kẹo" vậy. Bạn sẽ thiên về hướng đưa ra

một nhận định thái quá về khả năng xảy ra một thảm họa.

SỰ GẮN KẾT TÌNH CẢM THÁI QUÁ (HIỆU ỨNG HÀO QUANG)

Nếu bạn yêu thích chủ trương chính trị của Tổng thống đương nhiệm, nhiều khả năng bạn sẽ thích giọng nói và sự hiện diện của ông ta. Xu hướng yêu thích (hoặc ghét bỏ) mọi thứ của một người, bao gồm cả những thứ bạn không quan sát thấy được biết tới với tên gọi "Hiệu ứng hào quang". Thuật ngữ này được sử dụng trong ngành Tâm lý học hàng thế kỷ nay nhưng nó không được sử dụng phổ biến trong ngôn ngữ đời thường. Thật là một sự đáng tiếc, bởi "Hiệu ứng hào quang" là một cái tên hay cho một thiên lệch phổ biến, đóng vai trò lớn trong việc chúng ta nhận định về con người và hoàn cảnh. Đó là một trong những cách tái hiện một thế giới mà Hệ thống 1 vận hành một cách đơn giản hơn và nhiều liên kết hơn so với đời thực.

Bạn gặp một phụ nữ có tên là Joan trong một bữa tiệc, bạn thấy cô ta rất duyên dáng và dễ bắt chuyện. Giờ thì tên của cô ấy lại xuất hiện với tư cách một người được kêu gọi đóng góp cho một quỹ từ thiện. Bạn biết gì về sự hào phóng của Joan? Câu trả lời chính xác là bạn hầu như không biết gì cả, bởi vì có rất ít lý do để tin rằng một người dễ chịu trong đời sống xã hội cũng là một nhà từ thiện hào phóng. Tuy nhiên, bạn thích Joan và bạn sẽ nhớ lại cảm giác yêu mến cô ấy khi nghĩ về cô ta. Bạn cũng thích sự hào phóng và những người hào hiệp. Bằng sự liên tưởng, dẫn đến việc giờ bạn tin rằng Joan cũng rất hào phóng. Và giờ khi bạn đã tin rằng cô ta hào phóng, có thể bạn còn thấy thích cô ta hơn cả trước kia, bởi vì bạn đã tự động gán thêm tính cách hào phóng bên cạnh những ấn tượng tốt đẹp mà cô ta đã tạo ra cho bạn.

Sự thực rõ ràng rằng: Sự hào phóng không hề xuất hiện trong câu chuyện của Joan và khoảng trống ấy được lấp đầy bởi một sự võ đoán, phù hợp với tâm trạng mà bạn đã có với cô ấy. Trong những tình huống khác, hiện thực dần dần được phiên giải và sự diễn giải sẽ bị tâm trạng đi kèm với những ấn tượng ban đầu phủ bóng. Trong ngành Tâm lý học cổ điển, Solomon Asch đã đưa ra những tính từ mô tả về hai người khác nhau và hỏi xem mọi người nhận xét như thế nào về tính cách riêng của mỗi người. Bạn nghĩ thế nào về Alan và Ben?

Alan: thông minh – chăm chỉ - bốc đồng – khó tính – cứng đầu – đố kỵ

Ben: đố kỵ - cứng đầu – khó tính – bốc đồng – chăm chỉ - thông minh.

Nếu bạn cũng giống hầu hết mọi người, bạn sẽ thấy Alan đáng mến hơn Ben rất nhiều. Những nét tính cách đầu tiên trong danh sách đã thay đổi hầu hết ý nghĩa của những tính cách xuất hiện phía sau. Sự cứng đầu của một người thông minh thường dễ được chấp nhận và thậm chí còn khiến người ta phải tôn trọng hơn nhưng sự thông minh trong một kẻ đố kỵ và cứng đầu khiến anh ta trở nên nguy hiểm hơn rất nhiều. "Hiệu ứng hào quang" là một ví dụ điển hình của sự tối nghĩa: Cũng giống như từ "ngân hàng" trong phần trước, tính từ cứng đầu là một từ tối nghĩa và có thể được diễn giải bằng nhiều cách khác nhau sao cho phù hợp với ngữ cảnh.

Có rất nhiều phiên bản khác của chủ đề nghiên cứu này. Những người tham gia thí nghiệm trong một nghiên cứu được xem trước ba tính từ miêu tả Alan; sau đó họ được cho xem tiếp ba tính từ tiếp theo, được mô tả là tính cách của một người khác. Khi họ đã hình dung ra hai con người khác nhau, những người tham gia thí nghiệm được hỏi liệu có khả năng nào cả sáu tính từ này đều mô tả cùng một người không và hầu hết những người được hỏi đều trả lời điều đó là không thể!

Trong đoạn sau, chúng ta sẽ quan sát những nét cá tính của một con người thường được xác định dựa trên may mắn. Tuy vậy, thứ tự xuất hiện là cả vấn đề, bởi vì "Hiệu ứng hào quang" sẽ làm tăng sức nặng của những ấn tượng đầu tiên, đôi khi khiến những thông tin phía sau đó hầu như vô nghĩa. Hồi đầu khi mới làm giảng viên, tôi đã đánh giá các bài tiểu luận của sinh viên theo lối truyền thống. Đó là tôi sẽ lấy một bảng điểm và đọc tất cả các bài tiểu luận của một sinh viên đến đâu thì chấm điểm đến đó. Sau đó tôi sẽ cộng tổng số điểm của sinh viên đó lại và tiếp tục chấm điểm tiểu luận của sinh viên tiếp theo. Dần dần tôi nhận thấy cách đánh giá của mình về các bài tiểu luận của mỗi sinh viên hóa ra rất đồng nhất. Tôi bắt đầu hoài nghi liệu cách đánh giá của tôi có phải cũng là một dạng "Hiệu ứng hào quang" không, rằng câu hỏi đầu tiên mà tôi chấm điểm đã tạo ra hiệu ứng bất cân xứng đối với toàn thể các câu hỏi phía sau. Cơ chế ấy rất đơn giản: Nếu bài tiểu luận đầu tiên của một sinh viên nào đó được chấm điểm cao, thì sinh viên đó sẽ được hưởng lợi từ việc tôi sẽ loại bỏ những hoài nghi khi vấp phải bất cứ câu văn hoặc dòng nào tối nghĩa trong bài kế tiếp. Điều này nghe vẻ có lý. Chắc chắn một sinh viên đã làm tốt trong bài tiểu luận đầu tiên sẽ không mắc phải những lỗi ngớ ngẩn trong bài tiểu luận thứ hai! Và đó chính là vấn đề nghiêm trọng mà tôi đã gặp phải trong cách làm việc của mình. Nếu một sinh viên viết hai bài tiểu luận, một bài tốt, một bài dở, thì cuối cùng tôi lại đánh giá cả hai bài phụ thuộc vào kết quả đánh giá bài đầu tiên mà tôi đọc được. Tôi đã nói với các sinh viên rằng hai bài tiểu luận đó có giá trị ngang nhau nhưng điều đó không đúng: Bài tiểu luận đầu tiên đã có ảnh hưởng lớn hơn

nhiều trong việc đánh giá chung khả năng của sinh viên đó so với bài tiểu luận thứ hai. Điều này không thể chấp nhận được.

Tôi đã tiến hành một tiến trình chấm điểm khác. Thay vì đọc các tập tiểu luận của sinh viên theo thứ tự, tôi đã đọc và chấm điểm tất cả các bài tiểu luận số một của tất cả các sinh viên trước, sau đó mới tiến hành chấm điểm bài tiểu luận số hai. Tôi chắc chắn là mình đã ghi lại tất cả điểm vào một bảng điểm riêng để đảm bảo mình không bị thiên vị (dù chỉ là vô thức) khi chấm đến bài tiểu luận thứ hai. Sau khi thay đổi phương pháp, tôi rút ra một kết luận khiến tôi lâm vào tình thế lúng túng: Sự tự tin trong việc chấm điểm của tôi tụt xuống mức thê thảm. Lý do là tôi thường xuyên phải trải nghiệm một cảm giác khó chịu và lần nào cũng như là mới với tôi. Khi tôi thất vọng với bài tiểu luận thứ hai của một sinh viên nào đó, tôi chấm cho cậu ta điểm kém và thi thoảng tôi phát hiện ra mình đã từng cho chính sinh viên này điểm số thuộc hàng cao nhất cho bài tiểu luận số một. Tôi cũng nhận thấy mình đã cố gắng giảm thiểu sự không nhất quán bằng cách thay đổi số điểm mà tôi chưa kịp ghi vào bảng điểm và nhận thấy thật khó mà làm theo nguyên tắc đơn giản, là không bao giờ được nhân nhượng như thế. Điểm số của tôi dành cho mỗi sinh viên đã thay đổi một cách đáng kể. Sự thiếu hụt liên kết khiến tôi cảm thấy mình bất ổn và chán nản với việc chấm điểm này.

Giờ tôi cảm thấy không vui và tin cậy hơn vào điểm số mình đã chấm cho sinh viên trước đó nhưng tôi nhận thấy đó là một tín hiệu tốt, một chỉ báo cho thấy cách chấm điểm mới của tôi tối ưu hơn. Sự chắc chắn mà tôi tận hưởng trong lần chấm điểm trước đó không đảm bảo, nó sản sinh ra cảm giác của tư duy “cảm tính” và Hệ thống 2 của tôi vui vẻ và dễ dãi chấp nhận kết quả đánh giá cuối cùng. Bằng việc để mình bị bài tiểu luận đầu tiên tác động mạnh tới kết quả đánh giá của bài tiểu luận thứ hai, tôi đã để bản thân nhận thấy sự thiếu hợp lý khi thấy một sinh viên có thể làm rất tốt ở bài tiểu luận này, lại có thể làm rất tệ ở bài tiểu luận khác. Tính không nhất quán xuất hiện một cách rõ ràng khi tôi chuyển qua cách đánh giá mới: Nó cho thấy không thể dùng một đề bài đơn lẻ để đánh giá về hiểu biết của một sinh viên cũng như nó phản ánh sự bất hợp lý trong cách đánh giá của riêng tôi.

Phương pháp mà tôi sử dụng để giảm thiểu “Hiệu ứng hào quang” phù hợp với nguyên tắc phổ biến là: Lỗi sai bất tương đồng! Để hiểu được hoạt động của nguyên tắc này, hãy hình dung có rất nhiều người cùng trông thấy những chiếc bình thủy tinh đựng đồng xu và họ phải đoán xem trong mỗi bình thủy tinh có bao nhiêu đồng xu. Jame Surowiecki giải thích trong cuốn sách “Trí tuệ đám đông” nổi tiếng của mình, rằng đây là một loại nhiệm vụ mà đối với mỗi người đơn lẻ thì hiệu quả đạt được sẽ rất thấp nhưng nếu có cả một đám

đông cùng thực hiện nhiệm vụ này thì kết quả cuối cùng lại chính xác đến kinh ngạc. Sẽ có một số người đưa ra con số quá lớn, một số khác lại đưa ra con số quá nhỏ so với thực tế nhưng khi có rất nhiều người dự đoán, thì con số trung bình cuối cùng thường có xu hướng chuẩn xác. Cơ chế rất rõ ràng: Mỗi người đều được nhìn thấy cùng một chiếc bình và tất cả những đánh giá của họ đều có một điểm chung cơ bản. Mặt khác, các lỗi sai mà các cá thể đưa ra lại độc lập so với những lỗi sai của người khác và (trong trường hợp không có lỗi sai hệ thống), họ có xu hướng đưa con số trung bình về mức 0. Tuy vậy, "nguyên tắc lỗi sai phổ biến" chỉ có tác dụng trong trường hợp tất cả mọi người đều độc lập khi quan sát và các lỗi sai của họ không có điểm tương đồng. Nếu những người quan sát có cùng một sai lệch, thì tập hợp kết quả các đánh giá sẽ không thể hạn chế được sai lệch ấy. Nếu những người quan sát được quyền gây ảnh hưởng lẫn nhau thì sẽ giảm thiểu tính hiệu quả của mẫu thí nghiệm, cũng như tính chính xác trong kết quả của nhóm thí nghiệm.

Để có thể rút ra thông tin hữu ích nhất trong vô số những nguồn tin, bạn phải luôn cố gắng tìm cách làm sao cho những nguồn tin đó độc lập với nhau. Nguyên tắc này chính là một phần trong nghiệp vụ điều tra của cảnh sát. Trong trường hợp có nhiều nhân chứng trong cùng một sự việc, các nhân chứng không được quyền thảo luận với nhau trước khi được lấy lời khai. Việc này ngăn chặn các nhân chứng đối lập cấu kết với nhau, nó còn ngăn chặn các nhân chứng không bị ảnh hưởng bởi những nhân chứng khác. Các nhân chứng trao đổi với nhau sẽ có xu hướng mắc những lỗi sai tương tự trong lời khai, khiến tổng số thông tin có giá trị thu được bị giảm xuống. Loại trừ những yếu tố thừa trong các nguồn thông tin luôn là một việc cần thiết phải thực hiện.

Nguyên tắc của các "phản biện độc lập" (và các lỗi sai bất tương đồng) có những ứng dụng ngay tức thì khi bạn tổ chức các cuộc họp, một hoạt động thường xuyên của các lãnh đạo trong các tổ chức, hay công ty. Một nguyên tắc đơn giản nên được áp dụng: Trước khi đưa ra một vấn đề nào đó để thảo luận, tất cả mọi thành viên trong hội đồng được yêu cầu phải viết ra một đoạn rất ngắn những giải pháp của mình. Tiến trình này giúp ích cho việc thu thập những kiến thức và thu được nhiều ý kiến phong phú của cả nhóm. Những cuộc thảo luận mở kiểu truyền thống khiến ý kiến của những người phát biểu đầu tiên bỗng nhiên có quá nhiều trọng lượng và chắc chắn là có ảnh hưởng đến ý kiến của những người phát biểu sau đó.

CÁI GÌ TA THẤY LÀ CÁI TA BIẾT

Một trong những ký ức đáng nhớ nhất của tôi với Amos thời mới bắt đầu cộng tác với nhau, đó là ông luôn xuất hiện với vẻ hài hước thường trực. Với vai trò là một trong những vị giáo sư uy tín dạy môn Triết học ở trường đại học, Amos có thể "gằn gừ" tiếng Do Thái bằng chất giọng Đức đậm đặc: "Các cậu không bao giờ được quên rằng Primat of the Is (Tạm dịch: Tính tối thượng của Hiện tại). Tôi không rõ ông thầy giáo (Amos và tác giả bắt chước giọng của thầy giáo người Đức) đó muốn nói gì qua câu nói đó (mà tôi nghĩ cả Amos cũng không hiểu nốt) nhưng những câu đùa của Amos luôn ghi điểm với sinh viên. Ông luôn trích dẫn được những thành ngữ cổ (và thực ra tôi cũng làm được thế) mỗi khi chúng tôi đụng phải những vấn đề khác biệt đáng kể trong cách xử lý những thông tin mà chúng tôi không nắm được.

Một tính năng chủ yếu trong thiết kế của "bộ máy liên tưởng" đó là nó chỉ đại diện cho những ý tưởng được kích hoạt. Các thông tin không được gọi ra (kể cả vô thức) trong bộ nhớ có thể không tồn tại. Hệ thống 1 nổi trội hơn khi xây dựng những câu chuyện giả định, kết hợp nhiều ý kiến đã được khởi động nhưng nó không (và không thể) dựng nên những thông tin mà nó không có.

Giới hạn thành công của Hệ thống 1 chính là sự kết nối câu chuyện mà nó phải tạo ra. Số lượng và chất lượng của các dữ liệu cấu thành nên câu chuyện phần lớn là không thích hợp. Khi dữ liệu hạn chế, thường được coi là một sự cố, Hệ thống 1 hoạt động như một "bộ máy đi tắt đón đầu". Hãy xem ví dụ sau: "Liệu Mindik có phải là một lãnh đạo tốt? Cô ta thông minh và mạnh mẽ..." Câu trả lời là có, xuất hiện rất nhanh trong đầu của bạn. Bạn đã chọn ra được đáp án tốt nhất dựa trên những dữ liệu ít ỏi có được nhưng bạn đã "cướp cò". Câu trả lời sẽ thay đổi thế nào nếu hai tính từ tiếp theo là tham nhũng và độc ác?

Hãy ghi lại những gì bạn không làm nếu bạn thoáng nghĩ về Mindik trong vai trò là một nhà lãnh đạo. Bạn không bắt đầu bằng câu hỏi, "Tôi cần biết gì trước khi tôi đưa ra một ý kiến về chất lượng quản lý của một nhà lãnh đạo?" Hệ thống 1 phải làm việc độc lập dựa trên những tính từ đầu tiên nó tiếp nhận: Thông minh là tốt, thông minh và mạnh mẽ là rất tốt. Đây là câu chuyện tốt nhất có thể xây dựng được dựa trên hai tính từ và Hệ thống 1 đã truyền tải nó với một nhận thức cảm tính tuyệt diệu. Câu chuyện sẽ bị đánh giá lại khi có những dữ liệu mới xuất hiện (ví dụ như Mindik tham nhũng) nhưng ấn tượng đầu tiên xuất hiện ngay lập tức và không gây cản trở đối với chủ thể. Đồng thời, dù thế nào đi nữa thì ấn tượng tốt đẹp đầu tiên vẫn tồn tại như một sai lệch.

Sự kết hợp giữa Hệ thống 1 tìm kiếm sự liên kết với Hệ thống 2 lười biếng khiến cho Hệ thống 2 sẽ xác lập rất nhiều niềm tin bản năng, phản ánh khá sát với những ấn tượng thông thường do Hệ thống 1 xác lập. Tất nhiên, Hệ thống 2 có khả năng hệ thống hóa và cẩn trọng hơn khi tiếp cận với các chứng cứ và sẽ có một loạt những ô tích được đánh dấu trước khi đưa ra quyết định, ví dụ như mua một căn nhà, bạn sẽ phải tìm kiếm cho được những thông tin mà bạn không có. Tuy nhiên, Hệ thống 1 được cho là có ảnh hưởng nhiều hơn đến các quyết định cần sự suy tính cẩn trọng và đầu vào của nó không bao giờ ngừng thu nhận thông tin.

Hiểu được cơ chế “đi tắt đón đầu” (hay vội vàng đưa ra kết luận) dựa trên dữ liệu giới hạn cơ bản rất quan trọng để lý giải tư duy trực giác và trong cuốn sách này, tôi sẽ thường xuyên sử dụng một cụm từ viết tắt cho khái niệm này là: WYSIATI, có nghĩa là bạn chỉ thấy cái mà bạn biết. Hệ thống 1 về cơ bản là không nhạy cảm với cả chất lượng lẫn số lượng thông tin tạo ra các ấn tượng và trực giác.

Amos cùng với hai sinh viên đã tốt nghiệp của mình ở Đại học Stanford đã báo cáo một nghiên cứu liên quan trực tiếp đến WYSIATI, thông qua quan sát phản ứng của mọi người được thông báo trước khi xem những dữ liệu một chiều. Những người tham gia thí nghiệm được đọc một biên bản pháp lý như sau:

Vào ngày 3 tháng Chín, nguyên đơn David Thorton, một đại diện công đoàn khu vực 43 tuổi đã có mặt ở hãng thuốc lá Thrifty số 168, đi thăm hỏi người lao động theo lệ thường. 10 phút sau, người quản lý ngăn ông lại và nói ông không được phép nói chuyện với công nhân đang làm việc trong hãng. Thay vào đó, ông có thể gặp họ ở phòng trong vào giờ nghỉ. Yêu cầu này đã được quy định trong hợp đồng công đoàn của hãng thuốc lá Thrifty nhưng chưa bao giờ được công bố. Khi ông Thornton từ chối, người ta bảo rằng ông có quyền lựa chọn hoặc làm theo yêu cầu hoặc rời khỏi đây hoặc sẽ bị báo cảnh sát. Lúc này, ông Thorton lý luận với vị quản lý rằng từ trước đến nay ông luôn được nói chuyện với các nhân viên khi họ đang làm việc trong khoảng 10 phút, miễn là không làm ảnh hưởng tới công việc kinh doanh và ông đã chấp nhận thà bị bắt còn hơn là phải thay đổi nguyên tắc làm việc của mình. Vị quản lý sau đó đã gọi điện báo cho cảnh sát và ông Thornton bị còng tay đưa ra khỏi cửa hàng vì vi phạm quy định của công ty. Sau đó ông bị tạm giam và bị tạm đình chỉ mọi chức vụ hiện tại. Ông Thornton đã kiện hãng thuốc lá Thrifty vì bắt giữ người trái phép.

Để thêm dữ liệu cho câu chuyện, bên cạnh những gì mà tất cả những người

tham gia thí nghiệm đã được đọc, các nhóm khác nhau cũng được xem những bài trình bày của các luật sư bào chữa cho hai bên. Một cách tự nhiên, luật sư của người đại diện Công đoàn mô tả cuộc bắt giữ như một nỗ lực của sự đe dọa, trong khi luật sư của bên hãng thuốc lá lập luận rằng trò chuyện với nhân viên trong khi họ đang làm việc là gây rối và người quản lý đã hành động hoàn toàn hợp lý trong tình huống này khi thông báo cho cảnh sát. Một vài người tham gia thí nghiệm, ví dụ Bồi thẩm viên, thì được nghe cả hai phía. Các luật sư thêm vào những thông tin bất lợi mà bạn không thể phỏng đoán từ ngữ cảnh của câu chuyện.

Tất cả những người tham dự đều đã lường trước được sự sắp đặt trước và những người chỉ nghe từ một phía dễ dàng đưa ra những lập luận chống lại phía còn lại. Tuy nhiên, bài trình bày của các luật sư từ những bằng chứng một chiều có ảnh hưởng rõ ràng lên những phán đoán. Hơn thế nữa, những người tham gia thí nghiệm chỉ được biết thông tin một chiều tỏ ra tự tin với lập luận của mình hơn những người được biết thông tin từ cả hai phía. Đây chỉ là những gì bạn có thể đoán ra nếu bạn tin rằng kinh nghiệm của con người được xác định bởi sự liên kết trong câu chuyện mà họ xây dựng nên từ những thông tin có sẵn. Sự nhất quán của dữ liệu mang đến một câu chuyện hay, chứ nó không xây dựng thành một câu chuyện hoàn chỉnh. Thực sự thì bạn sẽ luôn tìm thấy những nút thắt dù nhỏ nhất để diễn giải phù hợp với tất cả những gì bạn biết và đặt chúng vào những hoàn cảnh thích hợp.

WYSIATI tạo điều kiện lưu trữ những sự liên kết và nhận thức cảm tính cho phép chúng ta chấp nhận một nhận định là đúng. Nó giải thích tại sao chúng ta có thể suy nghĩ rất nhanh và làm sao chỉ từ một ít thông tin trong thế giới phức tạp này, chúng ta cũng xây dựng thành một câu chuyện có ý nghĩa. Hầu hết thời gian, những câu chuyện gắn kết với nhau, được chúng ta đặt cạnh nhau có đủ sự tương thích nhằm cổ vũ cho những hành động có vẻ có lý. Tuy nhiên, tôi cũng dùng WYSIATI để giải thích cho rất nhiều những loại sai lệch khi phải đưa ra nhận định và lựa chọn, sau đây là một số cách lý giải:

- Quá tự tin: Khi áp đặt nguyên tắc WYSIATI thì cả chất lượng và số lượng bằng chứng xuất hiện không có mấy giá trị đối với chủ thể tự tin. Sự tự tin mà các cá nhân có được trong niềm tin của mình phụ thuộc hầu hết vào chất lượng câu chuyện mà họ có thể kể liên quan đến những gì họ nhìn thấy, dù cho họ không thấy nhiều thứ của câu chuyện hoàn chỉnh thực sự. Chúng ta thường xuyên thất bại vì không đưa ra các bằng chứng rất cần thiết trong lập luận của chúng ta. Bởi vì chúng ta chỉ biết có thế mà thôi. Hơn thế nữa, hệ thống liên kết của

chúng ta có xu hướng dừng lại ở một khía cạnh liên kết, khi thấy có sự xuất hiện và ngăn chặn nghi ngờ và sự tối nghĩa.

- Hiệu ứng khung: Nhiều cách hiểu khác nhau từ cùng một dữ liệu thường tạo ra nhiều tâm trạng khác nhau. Câu khẳng định "tỷ lệ sống sót sau phẫu thuật một tháng là 90%" nghe đúng (hợp lý) hơn câu khẳng định có giá trị tương đương "tỷ lệ tử vong sau phẫu thuật một tháng là 10%". Tương tự, thịt nguội được miêu tả là "giảm 90% chất béo" sẽ hấp dẫn hơn khi được miêu tả là "chỉ 10% chất béo". Rõ ràng là có các công thức tương đương nhau về nghĩa nhưng thông thường một cá nhân chỉ nhìn thấy một công thức và tất cả những gì anh ta thấy là những gì anh ta biết (hay hiểu).
- Bỏ qua đánh giá cơ bản: Hãy nhớ lại Steve, anh chàng chỉn chu và cẩn thận, được mọi người cho là sẽ trở thành một người thủ thư mẫn cán. Dù người ta chỉ mô tả anh ta bằng hai nét tính cách nổi bật và sống động nhất, mặc dù bạn biết chắc rằng số người có tính cách như thế làm nông dân có thể nhiều hơn những người làm thủ thư, nhưng con số thống kê thực tế chắc chắn không xuất hiện trong hiểu biết của bạn, khi bạn phải đưa ra câu trả lời cho câu hỏi anh ta làm nghề gì. Tất cả những gì bạn từng biết đến chỉ có vậy mà thôi.

BỘ MÁY ĐI TẮT ĐÓN ĐẦU LÊN TIẾNG

"Cô ta chẳng biết tí gì về kỹ năng quản lý của người này. Tất cả những gì cô ta nghĩ chỉ là "Hiệu ứng hào quang" từ một bài thuyết trình tốt mà thôi."

"Hãy tách bạch các lỗi sai bằng cách thu thập riêng rẽ các nhận định về cùng một vấn đề trước khi đưa nó ra thảo luận. Chúng ta sẽ thu nhận được nhiều thông tin hơn từ những nguồn tin độc lập."

"Họ đưa ra quyết định lớn dựa vào một bản báo cáo của một nhà tư vấn. WYSIATI tức tất cả những gì bạn thấy là những gì bạn biết. Dường như họ không nhận thấy lượng thông tin thu về là rất ít ỏi."

"Họ không muốn biết thêm thông tin có thể làm lộ câu chuyện của mình. WYSIATI."

Chương 8. Dự đoán diễn ra thế nào?

Không có giới hạn đối với số lượng những câu hỏi bạn có thể trả lời, bất kể

chúng là câu hỏi của người khác hay là câu hỏi do chính bạn đặt ra. Cũng như không có giới hạn cho những đóng góp mà bạn có thể ước lượng. Bạn có khả năng đếm số những chữ cái in hoa trong trang này, so sánh chiều cao của các khung cửa sổ ngôi nhà của mình với một ngôi nhà bất kỳ trên phố và đánh giá triển vọng chính trị của vị thượng nghị sĩ đang trên đỉnh cao danh vọng hay vực sâu thảm họa. Các câu hỏi được chuyển tới Hệ thống 2 để xác định phương hướng và dò tìm bộ nhớ để tìm ra các câu trả lời. Hệ thống 2 tiếp nhận các câu hỏi hoặc sinh ra các câu hỏi: Trong trường hợp nào nó cũng điều khiển sự chú ý và tìm kiếm trong bộ nhớ để tìm ra câu trả lời, khác hẳn với hoạt động của Hệ thống 1. Nó tiếp tục giám sát những gì đang diễn ra bên ngoài cũng như bên trong đầu óc, tiếp tục sản sinh ra những đánh giá với vô số những khía cạnh khác nhau của tình huống mà không hề có sự chú ý đặc biệt nào cũng như với rất ít hoặc không có nỗ lực. Những đánh giá cơ bản chiếm một vị trí quan trọng trong các suy nghiệm trực giác, vì chúng rất dễ bị thay thế bởi những câu hỏi khó hơn – đó chính là ý tưởng cơ bản của phương pháp suy nghiệm định kiến. Hai tính năng khác của Hệ thống 1 cũng hỗ trợ cho sự thay thế một nhận định này bằng một nhận định khác. Một là khả năng diễn giải những giá trị theo kích cỡ, trong đó bạn sẽ trả lời một câu hỏi mà hầu hết mọi người đều cho là đơn giản: “Nếu Sam cũng có chiều cao như trí thông minh của mình, thì anh ấy có thể cao bao nhiêu?” Cuối cùng, đó chính là một “shotgun” tinh thần. Một chức năng của Hệ thống 2 là trả lời một câu hỏi đặc biệt hoặc đánh giá một đóng góp cụ thể trong một tình huống tự động kích hoạt các phép tính, bao gồm cả những đánh giá cơ bản.

NHỮNG ĐÁNH GIÁ CƠ BẢN

Hệ thống 1 được hình thành dựa trên tiến trình liên tục cung cấp những đánh giá cơ bản về những vấn đề chính mà cơ thể cần giải quyết để tồn tại: Mọi việc đang diễn ra thế nào? Có xuất hiện mối đe dọa hay cơ hội nào không? Mọi việc vẫn bình thường cả chứ? Liệu tôi nên tiếp cận hay tránh xa? Những câu hỏi này có thể ít cấp bách hơn, nhưng bộ máy thần kinh mà con người được kế thừa vẫn tham gia cung cấp những đánh giá cơ bản về các mức độ đe dọa và bộ máy này không bao giờ bị tắt nguồn. Các tình huống liên tục

được đánh giá tốt hay xấu, có cần phải bỏ trốn hay được phép tiếp cận. Tâm trạng tốt và nhận thức cảm tính chính là đối trọng của loài người về phía an toàn và thân thuộc.

Để hiểu hơn về một ví dụ của đánh giá cơ bản, hãy xem khả năng phân biệt bạn và thù trong một tích tắc. Điều này cho phép con người có cơ hội sống sót trong một thế giới đầy hiểm nguy và một khả năng đặc biệt như thế đúng là có tồn tại. Alex Todorov, đồng nghiệp của tôi ở Đại học Princeton, đã khám phá ra nguồn gốc sinh học của những đánh giá nhanh về khả năng an toàn trong tình huống tiếp xúc với một người lạ mặt. Ông chứng minh cho ta thấy chúng ta được ban tặng một khả năng đánh giá, chỉ trong một tích tắc, khi nhìn vào khuôn mặt của một người lạ, có hai sự thật cơ bản tiềm tàng về người này như sau: Anh ta có vẻ áp chế không (ẩn chứa khả năng đe dọa) và anh ta có vẻ đáng tin không, bất kể người lạ mặt đó tỏ ra thân thiện và hiếu khách như thế nào. Đặc điểm của khuôn mặt cũng cung cấp những đầu mối để đánh giá về con người như một cái cằm vuông “khoẻ khoắn” là một đầu mối về khả năng đe dọa. Biểu hiện khuôn mặt (tươi cười hay ủ dột) cho ta tín hiệu về ý định cơ bản của người lạ mặt. Sự kết hợp của một chiếc cằm vuông với khuôn mặt buồn rầu có thể mang đến rắc rối. Nhưng tính chính xác của khả năng “nhìn mặt (mà) bắt hình dong” không phải lúc nào cũng hoàn hảo: Cằm tròn không phải là chỉ báo cho một kẻ nhu mì và nụ cười (đôi khi) có thể giả trá. Tuy nhiên, khả năng đánh giá một người lạ mặt dù không chính xác 100% cũng có thể mang lại những lợi thế sống còn trong cuộc sống.

Cơ chế cổ xưa này được đặt vào sử dụng một tính năng lạ thường trong thế giới hiện đại: Nó có thể ảnh hưởng tới kết quả bầu cử. Todorov cho các sinh viên của mình xem ảnh của những người đàn ông, có khi chỉ trong vòng 1/10 giây, và yêu cầu họ đánh giá các khuôn mặt theo mức độ khác nhau, từ thân thiện đến cạnh tranh. Kết quả xếp hạng của những người quan sát khá thống nhất. Todorov cho họ xem những khuôn mặt không theo thứ tự nhất định: Họ là những chính khách đang vận động tranh cử cho một vị trí trong nhà nước. Sau đó Todorov so sánh các kết quả của các vòng bầu cử với kết quả đánh giá mà các sinh viên Princeton thực hiện thông qua việc cho xem ảnh của các ứng cử viên trong chốc lát và không hề được cung cấp thêm bất cứ thông tin về bối cảnh chính trị nào. Khoảng 70% số vòng bầu cử thượng nghị sĩ, nghị sĩ và chính khách, những người thắng cuộc chính là những ứng cử viên nhận được xếp hạng đánh giá cao. Kết quả bất ngờ này càng được khẳng định, củng cố thêm sau đó trong những cuộc bầu cử cấp quốc gia ở Phần Lan, bầu cử hội đồng khu vực ở nước Anh và trong rất nhiều cuộc tuyển chọn ở Australia, Đức và Mexico. Đáng ngạc nhiên hơn (ít nhất là đối với tôi) là trong nghiên cứu của Todorov, người ta dễ đoán được xếp hạng

của các ứng viên tiềm năng hơn là những ứng viên thân thiện.

Todorov nhận thấy rằng con người đánh giá năng lực cạnh tranh dựa trên sự kết hợp hai yếu tố mạnh mẽ và đáng tin cậy. Khuôn mặt thể hiện cạnh tranh là sự kết hợp của một cái cằm mạnh mẽ, với một nụ cười thoáng vẻ tự tin trên khuôn mặt. Không có bằng chứng nào cho thấy những biểu hiện trên khuôn mặt dự đoán khả năng hoạt động của các chính trị gia trên cương vị công tác của mình. Nhưng các nghiên cứu về phản ứng não bộ đối với những ứng cử viên thắng và thua trong bầu cử cho thấy xu hướng tự nhiên của con người là loại bỏ những ứng viên thiếu những yếu tố mà họ đánh giá cao – trong nghiên cứu này, những ứng viên thất bại có những biểu hiện cảm xúc tiêu cực mạnh mẽ. Đó chính là một ví dụ của cái mà tôi sẽ gọi là phán đoán suy nghiệm trong những chương tiếp theo. Cử tri thường cố gắng hình thành một ấn tượng về một ứng viên tốt sẽ thế nào khi đảm đương một vị trí công việc và họ dựa vào những đánh giá đơn giản hơn, được thực hiện nhanh chóng và tự động và có hiệu lực khi Hệ thống 2 cần thông tin để ra quyết định.

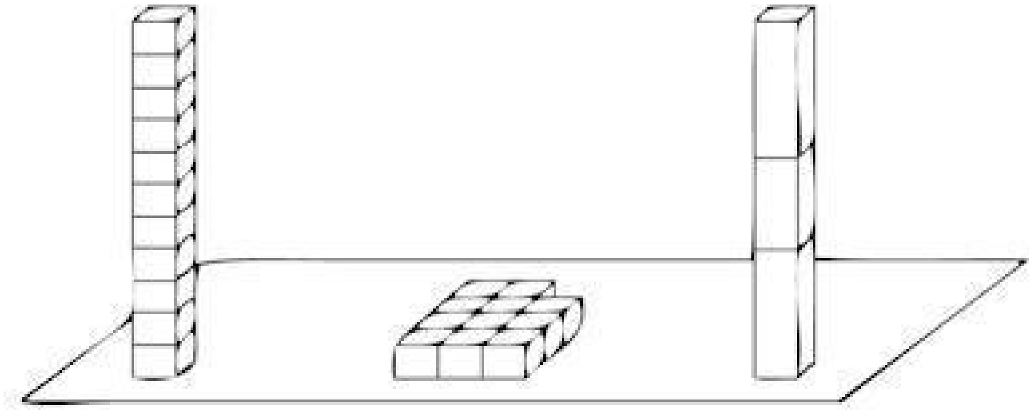
Các nhà khoa học chính trị đã theo dõi những nghiên cứu đầu tiên của Todorov bằng cách xác định một loại cử tri ưu tiên Hệ thống 1, nghĩa là Hệ thống 1 chiếm giữ vai trò rất quan trọng. Họ đã nhận ra điều mà họ tìm kiếm trong số những cử tri chính trị ít được trang bị thông tin và xem truyền hình quá nhiều. Đúng như dự đoán, những ảnh hưởng của các yếu tố khuôn mặt cạnh tranh trong bầu cử ảnh hưởng nhiều gấp 3 lần đối với những cử tri ít thông tin và nghiền TV so với những người được trang bị nhiều thông tin hơn và ít xem truyền hình hơn. Thực tế là mối liên hệ quan trọng của Hệ thống 1 là nó xác định lựa chọn bầu cử không giống tất cả mọi người. Chúng ta sẽ gặp những ví dụ khác về những cá nhân khác biệt này.

Hệ thống 1 hiểu ngôn ngữ, và tất nhiên, sự hiểu biết phụ thuộc vào những đánh giá cơ bản, thường được tính đến như một phần cảm nhận về các sự kiện và sự lĩnh hội thông điệp. Những đánh giá này bao gồm tính toán về những đặc điểm tương tự, tính đại diện, đóng góp của các nguyên nhân và đánh giá về tính khả dụng của các liên kết và bản mẫu. Chúng được hình thành ngay cả khi thiếu đi những nhiệm vụ cụ thể, mặc dù các kết quả được sử dụng để hoàn thành nhiệm vụ đòi hỏi chúng phải xuất hiện.

Danh sách những đánh giá cơ bản rất dài, nhưng không phải tất cả mọi yếu tố đều được xem xét. Ví dụ, hãy nhìn nhanh vào Hình 7 ở trang 135.

Chỉ liếc mắt một cái cũng có thể cho bạn một ấn tượng tức thời xem có bao

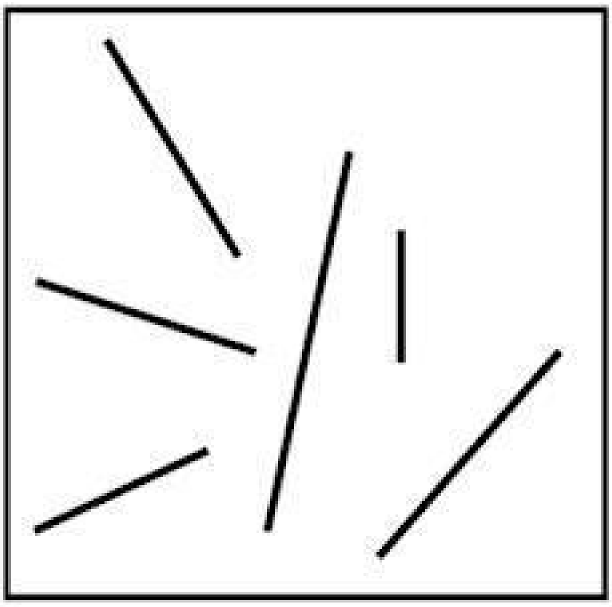
nhiêu yếu tố xuất hiện trong minh họa. Bạn biết ngay là hai tòa tháp trong hình cao bằng nhau và có vẻ chúng giống nhau hơn so với tòa tháp có các lô nằm ngang ở giữa. Tuy nhiên, bạn không thể lập tức nhận thấy số lô ở toà tháp bên trái bằng y hệt số lô ở toà tháp nằm ngang, và bạn cũng không hề có ấn tượng về chiều cao của tòa tháp nếu bạn phải sắp xếp lại các lô trong tòa tháp này. Để chắc chắn là số lô của chúng bằng nhau, bạn cần đếm số lô trong cả hai tòa nhà và so sánh kết quả, hoạt động này chỉ có thể thực hiện nhờ Hệ thống 2.



Hình 7

SẮP ĐẶT VÀ NGUYÊN MẪU

Thêm một ví dụ nữa, hãy xem câu hỏi sau: Chiều dài trung bình của các đoạn thẳng trong hình 8 là bao nhiêu?



Hình 8

Câu hỏi này đơn giản và Hệ thống 1 có thể trả lời không chút do dự. Các thí nghiệm cho thấy chỉ cần một phần mấy giây là đủ để người ta có thể đưa ra được chiều dài trung bình của các đoạn thẳng trong hình, một cách khá chắc chắn. Hơn thế nữa, tính chính xác của những quyết định này không hề suy giảm khi tư duy của người quan sát đang bận rộn với một nhiệm vụ ghi nhớ. Có thể họ không ước lượng được chiều dài trung bình là bao nhiêu inch hay centimet nhưng họ khá chuẩn xác khi ước lượng chiều dài của những đoạn thẳng khác so với đoạn thẳng có chiều dài trung bình. Không cần đến sự can dự của Hệ thống 2 để hình thành ấn tượng về chiều dài trung bình của một đoạn thẳng. Hệ thống 1 đã làm điều đó, tự động và dễ dàng, như thể mỗi đoạn thẳng có một màu sắc và sự thật là chúng không hề được đặt song song.

Giờ thì đến một câu hỏi khác: Vậy thì tổng chiều dài của các đoạn thẳng trong hình 8 là bao nhiêu? Đây lại là một vấn đề khác bởi vì Hệ thống 1 chẳng đưa ra được gợi ý nào. Cách duy nhất để bạn có thể trả lời được câu hỏi này là kích hoạt Hệ thống 2, để ước lượng chiều dài của đoạn thẳng trung bình, đoán hoặc đếm số đường thẳng, nhân chiều dài trung bình với số đoạn thẳng lên.

Sự thất bại của Hệ thống 1 khi tính tổng chiều dài của một bộ đoạn thẳng trong một thời gian ngắn có thể khá đúng với bạn, không bao giờ bạn nghĩ bạn sẽ làm phép tính này. Trên thực tế, nó chính là một trường hợp đặc biệt

trong giới hạn quan trọng của hệ thống. Bởi vì Hệ thống 1 sử dụng những nguyên mẫu hoặc một bộ ví dụ điển hình làm đại diện cho một phạm trù, nó xử lý tốt những con số trung bình, nhưng yếu với con số tổng. Kích cỡ của phạm trù, số lượng những trường hợp cá biệt, có xu hướng bị bỏ qua trong các đánh giá mà tôi sẽ gọi là một tổng biến thiên.

Những người tham gia vào một trong số rất nhiều thí nghiệm được thúc đẩy bởi vụ kiện sau thảm họa tràn dầu Exxon Valdez được hỏi xem họ sẵn sàng trả bao nhiêu để mua lưới bao quanh các ao dầu để ngăn các chú chim di cư bị chết đuối. Nhiều nhóm tham gia thí nghiệm đã khẳng định họ sẵn sàng cứu 2.000 hay 20.000 hoặc 200.000 con chim. Nếu cứu chim là một việc tốt cho nền kinh tế, thì nó chính là một kiểu tổng biến thiên: Cứu được 200.000 con chim sẽ có lợi hơn nhiều so với việc chỉ cứu có 2.000 con chim. Trên thực tế, đóng góp trung bình của 3 nhóm đó chỉ vào khoảng 78 đô-la, 80 đô-la và 88 đô-la. Số tiền đóng góp chênh nhau rất ít dù số chim được cứu khác nhau. Phản ứng của những người tham gia thí nghiệm, trong cả 3 nhóm, chính là một mẫu thử - hình ảnh của một chú chim tuyệt vọng bị chết đuối, lông cánh dính đầy dầu là một hình ảnh xấu. Số lượng hầu như bị bỏ qua trong hoàn cảnh vô cùng xúc động này đã được khẳng định rất nhiều lần.

CƯỜNG ĐỘ PHÙ HỢP

Những câu hỏi về hạnh phúc, về sự nổi tiếng của tổng thống, về những biện pháp trừng phạt tài chính đối với những kẻ vô lại, và triển vọng tương lai của một chính trị gia đều có chung một đặc điểm: Tất cả chúng đều được gán vào một diện mạo mang tính cường độ hoặc tổng số, cho phép người ta sử dụng từ thêm: Thêm hạnh phúc, thêm nổi tiếng, thêm nghiêm khắc hoặc thêm quyền lực (đối với chính trị gia). Ví dụ, một ứng viên chính trị tương lai có thể xếp hạng từ thấp "Cô ta thất bại ở vòng bỏ phiếu phổ thông" đến cao như "Một ngày nào đó cô ta sẽ trở thành tổng thống Hoa Kỳ."

Đến đây, chúng ta sẽ bắt gặp một khả năng mới của Hệ thống 1. Một quy mô cơ bản về cường độ phù hợp với những chiều kích đa dạng. Ví dụ nếu tội ác có màu sắc, thì tên sát nhân sẽ phải có màu đỏ đậm hơn so với tên ăn trộm. Nếu tội ác được đo bằng âm nhạc, thì kẻ giết người hàng loạt sẽ là đoạn chơi cực mạnh, còn kẻ trốn vé đỗ xe sẽ chỉ là đoạn nhạc rất nhẹ. Và tất nhiên, bạn cũng sẽ có cảm giác tương tự về cường độ đối với sự trừng phạt. Trong thí nghiệm cổ điển, người ta điều chỉnh âm thanh dựa trên mức độ tàn ác của tội phạm; người khác lại điều chỉnh âm thanh theo mức độ nghiêm khắc của hình phạt. Nếu bạn nghe thấy hai đoạn ghi chú, một đối với tội ác, một đối với hình phạt, bạn sẽ cảm nhận được sự bất công nếu một tông nhạc mạnh

hơn tông nhạc còn lại.

Hãy xem ví dụ sau, thí dụ này sẽ trở lại trong đoạn sau:

Julie đọc trôi chảy khi lên 4 tuổi.

Giờ thì hãy ghép khả năng đọc thông viết thạo của Julie khi còn là một đứa trẻ sao cho phù hợp với hệ quy chiếu cường độ sau:

Một người đàn ông sẽ cao bao nhiêu nếu chiều cao của ông ta cao tương đương với khả năng thiên bẩm của Julie?

Bạn có nghĩ là 1,83 m không? Rõ ràng là quá thấp. Thế còn 2,13 m? Có thể là quá cao. Bạn đang tìm kiếm một chiều cao ấn tượng phù hợp với khả năng đọc trôi chảy của một đứa trẻ lên bốn. Phải vừa ấn tượng, nhưng không quá cường điệu. Biết đọc ở độ tuổi 15 tháng là kỳ diệu, có thể sánh với người đàn ông cao 2,13 m hay 2,41 m.

Mức thu nhập của bạn là bao nhiêu thì phù hợp với trình độ đọc hiểu của Julie?

Tội ác nào đủ gay gắt nếu sánh với tài năng của Julie?

Điểm tốt nghiệp trung bình (GPA) của một sinh viên thuộc trường đại học hàng đầu là bao nhiêu thì phù hợp với trình độ đọc hiểu của Julie?

Không khó lắm, phải không? Hơn thế nữa, bạn có thể chắc rằng đáp án của bạn khá gần với những người khác cùng thuộc môi trường văn hóa như bạn. Chúng ta sẽ xem khi mọi người được hỏi hãy dự đoán điểm trung bình GPA của Julie là bao nhiêu từ những thông tin về độ tuổi cô bé biết đọc, họ sẽ trả lời bằng cách dịch chuyển từ một hệ quy chiếu này sang hệ quy chiếu khác và tìm ra một điểm GPA phù hợp. Và chúng ta cũng sẽ thấy tại sao phương thức đoán biết bằng cách ghép cặp dựa trên thống kê là sai - mặc dù nó hoàn toàn tự nhiên đối với Hệ thống 1, và hầu hết mọi người, trừ những nhà Thống kê học, điều đó cũng chấp nhận được với Hệ thống 2.

Súng săn trí não

Hệ thống 1 thực hiện rất nhiều tính toán cùng một lúc. Một số trong số các phép tính là liên tục đưa ra những nhận định. Kể cả khi mắt bạn đang mở to, bộ não của bạn đang tính toán một bản trình bày trong không gian 3 chiều về những gì mắt bạn nhìn thấy, hoàn thiện với hình dáng của các vật thể, vị trí

của chúng trong không gian và đặc tính của chúng. Không cần có ý định để kích hoạt hoạt động này hoặc giám sát liên tục đối với những triển vọng vi phạm. Đối lập với những đánh giá thường nhật, những tính toán khác chỉ được thực hiện khi có nhu cầu: Bạn không cần duy trì tình trạng đánh giá liên tục xem mình đang hạnh phúc hay khỏe mạnh như thế nào, và ngay cả khi bạn là một người nghiện chính trị, bạn cũng không tự động đánh giá tương lai của ngài tổng thống. Các phán xét không thường xuyên đều là tự nguyện. Chúng chỉ được thực hiện khi bạn có ý định đánh giá thực sự mà thôi.

Bạn không tự động đếm số âm tiết trong tất cả những từ bạn đọc lên, nhưng bạn có thể làm được điều đó nếu bạn muốn. Tuy nhiên, việc kiểm soát chủ động những tính toán thường cách xa so với nhu cầu chính xác: Chúng ta thường tính toán nhiều hơn rất nhiều so với nhu cầu hoặc mong muốn. Tôi gọi sự tính toán vượt mức này là "súng săn trí não." Nghĩa là không thể thực hiện một cú nhắm trúng duy nhất một đích với một khẩu súng săn bởi vì đặc tính của loại súng này là bắn liên tục ra các viên đạn nhỏ. Có vẻ đây là một nhiệm vụ khó đối với Hệ thống 1, do đó Hệ thống 2 đảm nhiệm chức năng này. Hai thí nghiệm mà tôi đã đọc được từ rất lâu dưới đây có thể minh họa cho điều này.

Những người tham gia một thí nghiệm được cho nghe một cặp từ, và được hướng dẫn là ấn vào một nút càng nhanh càng tốt ngay khi họ xác định được vần điệu của các từ. Các cặp từ đều có vần như sau:

Vote – note (bầu cử - ghi chú)

Vote – goat (bầu cử - con dê)

Sự khác biệt là rất rõ ràng với bạn, bởi vì bạn được nhìn thấy cả hai cặp từ. VOTE và GOAT cùng vần nhưng chúng phát âm khác hẳn nhau. Những người tham gia chỉ nghe thấy các từ, nhưng họ cũng có thể bị ảnh hưởng bởi cách phát âm đó. Rõ ràng là họ sẽ nhận biết các từ chậm hơn nếu phát âm của họ không nhất quán. Mặc dù hướng dẫn chỉ yêu cầu so sánh các âm, nhưng những người tham gia cũng sẽ so sánh cả cách phát âm và chính sự so sánh này khiến tốc độ nhấn nút của họ bị chậm lại. Ý định trả lời một câu hỏi lại dẫn dắt sang một câu hỏi khác, thành ra quá trình diễn biến không chỉ vô nghĩa mà thực tế còn gây ảnh hưởng tới nhiệm vụ chính.

Trong một nghiên cứu khác, mọi người được nghe một loạt những câu văn được hướng dẫn nhấn một nút càng nhanh càng tốt nếu thấy câu văn đó là

đúng và nhấn một nút khác nếu thấy câu văn đó sai. Đâu là câu trả lời đúng cho những câu văn dưới đây?

Một vài con đường ngoằn ngoèo.

Một vài công việc ngoằn ngoèo.

Một vài công việc như nhà tù.

Cả ba câu văn trên đều sai. Tuy nhiên, bạn có thể thấy câu thứ hai rõ ràng là sai hơn hai câu còn lại – thời gian phản ứng thu nhận được trong thí nghiệm đã khẳng định sự khác biệt thực tế. Lý do của sự khác biệt đó là về mặt ẩn dụ, hai câu văn nghe có khó hiểu hơn thì lại có thể đúng. Một lần nữa, chủ định chỉ đưa ra một phép tính lại dẫn đến một phép tính khác. Và thêm một lần nữa, câu trả lời đúng lại thắng thế trong mâu thuẫn, nhưng sự mâu thuẫn với câu trả lời không liên quan lại làm ảnh hưởng phong độ. Trong chương tiếp theo, ta sẽ xem xét sự kết hợp giữa khẩu súng săn trí não với sự phù hợp chặt chẽ để giải thích vì sao chúng ta lại đưa ra những nhận định trực giác về rất nhiều thứ mà ta chỉ biết có chút ít.

DỰ ĐOÁN LÊN TIẾNG

“Đánh giá con người có hấp dẫn hay không là sự đánh giá cơ bản. Nó diễn ra một cách tự động dù bạn có muốn hay không, và nó tác động đến bạn.”

“Có những vòng tròn trong não bộ chịu trách nhiệm đánh giá những đặc điểm cơ bản trên khuôn mặt. Anh ta trông ra dáng một nhà lãnh đạo.”

“Sự trừng phạt sẽ khiến người ta cảm thấy thiếu công bằng trừ khi nó phù hợp, liên hệ chặt chẽ với tội ác. Giống như khi bạn ghép sự ầm ĩ của âm thanh với sự tươi sáng của màu sắc.”

“Khoảnh khắc đó rõ ràng là một khẩu súng săn trí não. Người ta chỉ hỏi anh nghĩ thế nào về khả năng tài chính của một công ty, nhưng anh ta không thể dừng được ý nghĩ anh cũng thích sản phẩm của công ty đó.”

Chương 9. Trả lời một câu hỏi dễ

Một khía cạnh đáng chú ý của đời sống trí não đó là bạn rất hiếm khi tỏ ra

bối rối. Sự thật là thế, rất hiếm khi bạn phải đối mặt với những câu hỏi kiểu như 17 x 24 = ? mà câu trả lời rõ ràng là không thể lập tức xuất hiện trong đầu, nhưng những khoảnh khắc trí óc bạn "chết cứng" (không tìm ra được luôn đáp án) như thế cực hiếm. Còn trạng thái thông thường của đầu óc là bạn luôn có cảm giác trực giác và có quan điểm về hầu như tất cả mọi thứ xảy đến với mình. Bạn thích hoặc không thích một người rất lâu trước khi bạn biết nhiều hơn về họ, bạn tin hoặc không tin một số người lạ mà không biết tại sao; bạn cảm thấy một doanh nghiệp đang trên đà phát triển mà không hề dựa trên phân tích gì về doanh nghiệp đó. Dù bạn có nói ra thành lời hay không, bạn vẫn luôn có câu trả lời cho những câu hỏi mà bạn không hoàn toàn thấu hiểu, dựa trên bằng chứng mà bạn không thể giải thích vì sao cũng như phản đối nó như thế nào.

CÁC CÂU HỎI THAY THẾ

Tôi đưa ra một lý giải đơn giản hơn về cách chúng ta đưa ra quan điểm về một vấn đề phức tạp. Nếu không thể có ngay một câu trả lời đủ thỏa mãn trước một câu hỏi phức tạp, Hệ thống 1 sẽ tìm kiếm một câu hỏi liên quan nhưng dễ hơn để trả lời. Tôi gọi đó là hệ thống trả lời một câu hỏi thay thế khác khi không tìm ra được câu trả lời cho câu hỏi gốc. Tôi cũng thừa nhận các thuật ngữ sau:

Câu hỏi mục tiêu là sự đánh giá mà bạn có ý định thực hiện.

Câu hỏi cảm tính là câu hỏi dễ hơn mà thay vì trả lời câu hỏi mục tiêu, bạn sẽ trả lời câu hỏi này.

Theo định nghĩa chuyên môn, cảm tính là một tiến trình đơn giản hơn cho phép bạn tìm câu trả lời hợp lý, dù không được hoàn hảo, cho những vấn đề phức tạp. Từ này xuất phát cùng một nguồn gốc với từ eureka.

Ý tưởng của câu hỏi thay thế xuất hiện từ rất sớm trong nghiên cứu của tôi và Amoss và nó trở thành cốt lõi cho lập luận sau này trở thành phương pháp tiếp cận cảm tính và sai lệch. Chúng tôi tự hỏi bản thân xem con người xoay xở thế nào để đưa ra những nhận định về các khả năng khi không hề biết

chính xác đó là những khả năng nào. Chúng tôi đi đến kết luận là con người có thể bằng cách nào đó để đơn giản hóa những nhiệm vụ bất khả thi và làm thế nào họ thực hiện được điều đó. Câu trả lời thu được khi nhắc đến một nhận định về điều có thể xảy ra, con người thường đánh giá một thứ khác và họ tin rằng mình đã đánh giá đúng đối tượng cần đánh giá. Hệ thống 1 thường thực hiện hành động này khi phải đối mặt với những vấn đề mục tiêu phức tạp, trong trường hợp câu trả lời cho câu hỏi có liên quan và câu hỏi cảm tính dễ hơn đã sẵn có trong đầu.

Thay thế một câu hỏi bằng một câu hỏi khác có thể là một chiến lược hợp lý để giải quyết những vấn đề phức tạp đã được Goerge Pólya đưa vào cuốn sách kinh điển của mình Làm sao để xử lý vấn đề này: “Nếu bạn không thể xử lý một vấn đề, vậy thì sẽ có một vấn đề dễ hơn mà bạn có thể xử lý: Hãy tìm nó”. “Lý thuyết suy nghiệm” của Pólya chính là tiến trình mang tính chiến lược đã được tích hợp trong Hệ thống 2. Nhưng những suy nghiệm mà tôi bàn đến trong chương này không phải được lựa chọn, chúng là hệ quả của “khẩu súng săn trí óc”, sự kiểm soát mà chúng ta thực hiện bao trùm lên những câu trả lời đối với một câu hỏi mục tiêu.

Hãy xem Bảng 1 những câu hỏi mà tôi liệt kê trong cột bên trái ở bảng 1. Đó là những câu hỏi khó. Trước khi nghĩ câu trả lời hợp lý cho từng câu hỏi trong cột trái, bạn đều phải thử sức với những câu hỏi khó khác: Đâu là ý nghĩa của hạnh phúc? Hệ thống chính trị trong sáu tháng tới sẽ phát triển theo hướng nào? Đâu là những tiêu chuẩn cơ bản cho những tội ác tài chính? Đối thủ cạnh tranh của các ứng viên có những điểm mạnh nào? Những vấn đề môi trường hoặc các nguyên nhân nào khác cần phải tính tới? Những câu trả lời toàn diện hoàn toàn không khả thi. Nhưng bạn có thể bớt cầu toàn mà trả lời các câu hỏi dễ hơn đối với từng trường hợp. Đó là những phương án thay thế cảm tính một cách có lý, đôi khi mang lại những câu trả lời hợp lý, nhưng đôi khi dẫn đến những lỗi sai nghiêm trọng.

Câu hỏi mục tiêu	Câu hỏi cảm tính
Bạn sẵn sàng đóng góp bao nhiêu tiền để cứu những loài động vật đang gặp nguy hiểm?	Tôi cảm thấy thế nào khi nghĩ đến những chú cá heo bị giết hại?
Những ngày gần đây bạn cảm thấy hạnh	Tâm trạng hiện thời của tôi

phúc thế nào?	thế nào?
Tổng thống sẽ được ngưỡng mộ hơn ra sao sau sáu tháng nữa?	Ngài Tổng thống được hâm mộ ra sao?
Những nhà tư vấn tài chính bóc lột những người già cần phải bị trừng phạt như thế nào?	Tôi tức giận thế nào khi nghĩ đến những kẻ lợi dụng tài chính của người khác?
Người phụ nữ này đang tranh cử trong vòng bỏ phiếu phổ thông. Liệu bà ta có thể tiến tới đâu trên vũ đài chính trị?	Người phụ nữ này có khả năng thắng cử chính trị không?

Bảng 1

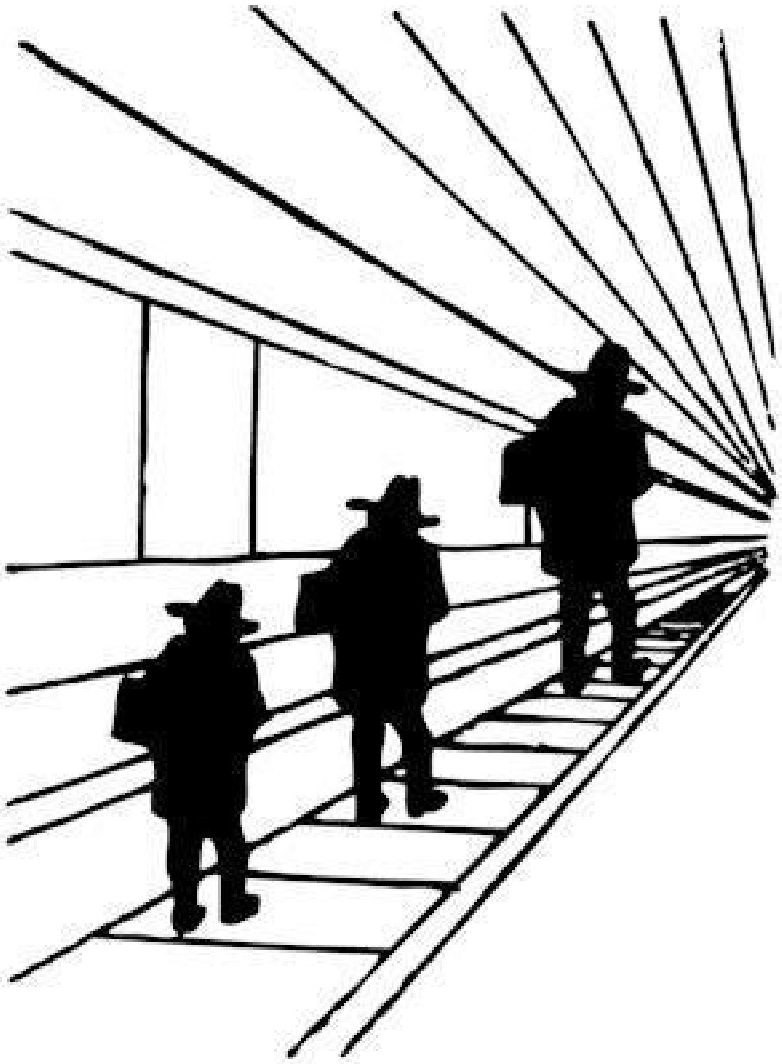
"Súng săn trí óc" tạo nên những câu trả lời nhanh đối với những vấn đề khó mà không bắt Hệ thống 2 lười biếng của bạn phải làm việc quá căng thẳng. Những câu hỏi bên phải là bản sao gợi ra từ các câu hỏi bên trái nhưng dễ trả lời hơn. Cảm xúc của bạn về cá heo hay những kẻ lừa gạt tài chính, tâm trạng hiện thời của bạn, ấn tượng của bạn về kỹ năng chính trị của một ứng cử viên, hoặc vị thế hiện tại của Tổng thống sẽ sẵn sàng trong đầu óc của bạn hơn. Mỗi khi vấp phải những câu hỏi phức tạp, những câu hỏi suy nghiệm cung cấp những câu trả lời "ăn sẵn" cho bạn.

Vẫn thiếu một cái gì đó trong câu chuyện này: Các câu trả lời cần phải ăn khớp với câu hỏi gốc. Ví dụ, cảm xúc của tôi về những chú cá heo đang chết dần cần phải được thể hiện bằng tiền bạc. Một khả năng khác của Hệ thống 1, sự phù hợp chặt chẽ, cũng sẵn sàng để giải quyết vấn đề này. Hãy nhớ lại tất cả cảm xúc và mức độ sẵn sàng đóng góp tiền trong thang bậc cường độ. Tôi có thể có ít hay nhiều cảm xúc về cá heo và sẽ phải có một sự đóng góp nào đấy phù hợp với mức độ cảm xúc của tôi. Số tiền cụ thể xuất hiện trong đầu tôi chính là số tiền phù hợp. Có thể chỉ ra những sự phù hợp về cường độ tương tự trong tất cả các câu hỏi. Ví dụ, kỹ năng chính trị của một ứng cử viên có thể được xếp hạng từ thảm hại đến ấn tượng, và thang bậc dành cho sự thành công chính trị có thể xếp hạng từ thấp như: "Bà ta sẽ thất bại ở vòng bỏ phiếu phổ thông" đến cao như: "Một ngày kia, bà ta sẽ trở thành tổng thống Hoa Kỳ."

Tiến trình tự động của "súng săn trí óc" và sự phù hợp cường độ thường khiến cho một hoặc nhiều câu trả lời của những câu hỏi dễ có thể phản ánh được cho câu hỏi mục tiêu. Trong một vài trường hợp, câu hỏi thay thế lóe lên và một câu trả lời suy nghiệm có thể được Hệ thống 2 xác nhận. Tất nhiên, Hệ thống 2 cũng có cơ hội để từ chối câu trả lời trực giác này, hoặc điều chỉnh nó bằng cách đưa thêm những thông tin liên quan vào. Tuy nhiên, hệ thống 2 lười biếng thường chọn con đường ít tốn năng lượng nhất và chấp nhận một câu trả lời suy nghiệm mà không cần cân nhắc quá kỹ lưỡng xem thông tin ấy có đáng tin cậy hay là không. Bạn sẽ không phải cứng nhắc, cũng không phải làm việc vất vả và thậm chí bạn còn không nhận ra là mình không trả lời cho câu hỏi mình được hỏi. Hơn thế nữa, bạn có thể không nhận ra câu hỏi mục tiêu là khó, bởi một câu trả lời trực giác đã trực chờ trong trí óc của bạn rồi.

MÔ HÌNH suy NGHIỆM 3D

Hãy xem bức tranh về ba người đàn ông và trả lời câu hỏi dưới đây:



Hình 9

Bức tranh được in trên giấy, liệu hình ảnh phía bên phải có lớn hơn hình ảnh phía bên trái không?

Câu trả lời hiển nhiên xuất hiện ngay trong đầu bạn: Hình ảnh bên phải lớn hơn. Tuy nhiên, nếu bạn lấy một cái thước để đo, bạn sẽ phát hiện ra thực tế là các hình ảnh có kích cỡ y hệt nhau. Ấn tượng của bạn về hình ảnh này so với hình ảnh khác đã bị chi phối mạnh mẽ bởi một ảo ảnh, gần như minh họa cho tiến trình thay thế này.

Đường ray xe lửa trong hình được vẽ theo luật xa gần và chúng có chiều sâu. Hệ thống giác quan của bạn tự động giải mã bức tranh thành một hình ảnh ba chiều, không phải là hình ảnh in bẹt trên bề mặt của một tờ giấy phẳng. Trong hình ảnh ba chiều đó, người đàn ông bên phải rõ ràng là ở xa hơn và

lớn hơn người đàn ông bên phía trái. Đối với hầu hết chúng ta, ấn tượng về hình ảnh 3D là quá rõ ràng. Chỉ trừ những nghệ sĩ hình ảnh và những nhiếp ảnh gia kinh nghiệm mới có thể phát triển kỹ năng nhìn những vật thể trên giấy chính xác như nó vốn vậy. Hầu hết những người còn lại, thì sự thay thế đã xuất hiện: Ấn tượng về hình ảnh 3D đã lấn át và làm nhoè đi sự đánh giá về hình ảnh hai chiều. Ảo ảnh tạo ra bởi hình ảnh suy nghiệm 3D.

Ở đây tồn tại một ảo ảnh thực sự, không phải là sự hiểu lầm câu hỏi. Bạn hiểu câu hỏi là muốn hỏi về kích cỡ của hình ảnh trong bức tranh khi được in trên giấy. Nếu bạn được hỏi hãy ước lượng kích cỡ của hình ảnh trong tranh thông qua thí nghiệm, câu trả lời của bạn sẽ được quy ra inch, không quy ra feet. Bạn không băn khoăn về câu hỏi nhưng bạn bị ảnh hưởng bởi câu trả lời cho câu hỏi mà bạn không được hỏi: “Ba người này cao bao nhiêu?”

Bước cơ bản trong suy nghiệm là sự thay thế của hình ảnh ba chiều thay vì hình ảnh hai chiều đã xuất hiện một cách tự động. Bức tranh chứa những dấu hiệu tạo nên một không gian ba chiều. Những dấu hiệu này không liên quan đến nhiệm vụ chính, ước lượng kích cỡ cho ba hình ảnh trên giấy và bạn nên phớt lờ chúng nhưng bạn đã không làm được. Sai lệch liên quan đến suy nghiệm ở trường hợp này là trong tranh các vật thể xuất hiện ở xa hơn trông có vẻ lớn hơn. Như thí nghiệm này đã minh họa, một sự phán đoán dựa trên sự thay thế có thể bị hiểu sai dựa trên những sai lệch, theo những cách có thể đoán được. Trong trường hợp này, nó diễn ra dưới tầng sâu của hệ thống tri giác mà đơn giản là bạn không thể làm gì khác được.

TÂM TRẠNG SUY NGHIỆM VỚI HẠNH PHÚC

Một bản khảo sát của những sinh viên người Đức là một trong những ví dụ tuyệt vời nhất về sự thay thế này. Bản khảo sát cho phép những người tham gia trẻ tuổi trả lời hai câu hỏi sau:

Gần đây bạn cảm thấy hạnh phúc không?

Tháng trước bạn hẹn hò bao nhiêu lần?

Nghiên cứu này quan tâm tới sự tương quan giữa hai câu trả lời. Liệu những sinh viên hẹn hò nhiều có hạnh phúc hơn những sinh viện hẹn hò ít? Thật ngạc nhiên khi câu trả lời về sự tương quan giữa các câu trả lời này là không. Rõ ràng là việc hẹn hò không phải là yếu tố đầu tiên xuất hiện trong đầu óc của các sinh viên, khi họ được hỏi về hạnh phúc. Một nhóm sinh viên khác cũng được hỏi hai câu hỏi y như vậy nhưng theo thứ tự ngược lại:

Tháng trước bạn hẹn hò bao nhiêu lần?

Gần đây bạn cảm thấy hạnh phúc không?

Lần này kết quả thu được lại hoàn toàn khác. Kết quả là mối tương quan giữa số lần hẹn hò và cảm giác hạnh phúc cao hơn so với mối tương quan giữa những thước đo tâm lý. Chuyện gì đã xảy ra ở đây vậy?

Câu trả lời rất dễ hiểu và nó là một ví dụ điển hình cho sự thay thế. Hẹn hò rõ ràng không phải là tâm điểm trong cuộc sống của những sinh viên này (trong khảo sát đầu tiên, hạnh phúc và hẹn hò không có liên quan đến nhau) nhưng khi họ được yêu cầu nghĩ về đời sống tình cảm, họ chắc chắn đã có phản ứng tâm lý. Những sinh viên hẹn hò nhiều hơn được nhắc nhở về khía cạnh hạnh phúc trong cuộc sống của mình, trong khi những sinh viên hẹn hò ít bị nhắc nhớ về cảm giác cô đơn và bị chối bỏ của mình. Cảm xúc ấy vẫn tồn tại trong đầu óc của họ cho đến khi câu hỏi tiếp theo về hạnh phúc trong cuộc sống chung chung xuất hiện.

Khía cạnh tâm lý được đề cập trong những khảo sát trên cũng tương tự như trong ảo giác về kích cỡ mà ta vừa gặp trong Hình 9. "Hạnh phúc những ngày gần đây" không phải điều tự nhiên và không dễ dàng để đánh giá. Cần phải có thời gian suy nghĩ mới có thể trả lời tốt câu hỏi này. Tuy nhiên, những sinh viên vừa được hỏi về đời sống tình cảm không cần phải nghĩ nhiều bởi vì họ đã có sẵn trong đầu câu trả lời liên quan đến câu hỏi: Họ cảm thấy hạnh phúc thế nào với đời sống tình cảm của mình. Họ đã thay thế câu hỏi bằng câu hỏi mà họ đã có sẵn câu trả lời trước đó.

Một lần nữa, chúng ta lại làm theo ảo giác, chúng ta có thể hỏi: Liệu những sinh viên này có bị bối rối không? Liệu họ có thật sự nghĩ rằng hai câu hỏi, bao gồm câu hỏi mà họ được hỏi và câu hỏi mà họ đã trả lời có cùng nghĩa? Tất nhiên là không. Những sinh viên này không hề bị mất khả năng phân biệt dù tạm thời hai khái niệm về cuộc sống tình cảm và cuộc sống nói chung. Nếu được hỏi riêng rẽ về hai khái niệm, họ chắc chắn trả lời chúng là khác nhau. Nhưng câu hỏi mà họ nhận được không phải để hỏi hai khái niệm đó có khác nhau hay không. Họ chỉ được hỏi xem gần đây có cảm thấy hạnh phúc hay không mà thôi và Hệ thống 1 đã có sẵn câu trả lời.

Hẹn hò không phải là vấn đề duy nhất. Hiện tượng tương tự cũng xảy ra nếu một câu hỏi về mối quan hệ của sinh viên với cha mẹ của họ hoặc về tình hình tài chính của họ, chúng đều liên quan trực tiếp đến câu hỏi về hạnh phúc nói chung. Trong cả hai trường hợp, sự hài lòng trong một lĩnh vực

riêng biệt chi phối đến cảm giác hạnh phúc chung. Bất cứ câu hỏi liên quan đến cảm xúc nào cũng gây ra hiệu ứng tâm trạng tương tự đối với một người. WYSIATI. Tâm trí mỗi người đều bị che phủ bởi tâm trạng của họ khi được yêu cầu đánh giá về mức độ hạnh phúc của bản thân.

HIỆU ỨNG SUY NGHIỆM

Sự thống trị của các kết luận bao trùm lên các lập luận là điều dễ thấy nhất khi có các yếu tố cảm xúc chen vào. Nhà tâm lý học Paul Slovic đã đề xuất một tên gọi là hiệu ứng suy nghiệm, trong đó mọi người được sử dụng những thứ họ thích và những thứ họ không thích để xác định niềm tin của họ về thế giới xung quanh. Sở thích chính trị của bạn xác định những lập luận mà bạn cảm thấy hấp dẫn. Nếu bạn cảm thấy thích chính sách chăm sóc cho sức khỏe hiện thời, bạn sẽ tin rằng phúc lợi mà nó mang đến là hợp lý và bạn đầu tư chi phí chăm sóc sức khoẻ hợp lý hơn là đầu tư cho các chi phí cho các thứ khác. Nếu bạn có thái độ hiếu chiến đối với những quốc gia khác, bạn có thể nghĩ họ thật yếu đuối và có xu hướng đề cao những mong muốn của đất nước mình. Nếu bạn là người chuộng hòa bình, bạn có thể nghĩ các nước khác cũng mạnh và sẽ không dễ dàng gì để áp chế các nước này. Thái độ và xúc cảm của bạn với những thứ như vậy giống như thức ăn được chiếu xạ, thức ăn sống, năng lượng hạt nhân, hình xăm, xe gắn máy đều ảnh hưởng tới niềm tin của bạn, về tính khả thi cũng như nguy cơ tiềm tàng ẩn giấu trong nó. Nếu bạn không thích bất cứ thứ gì trong số những thứ này, khả năng là bạn tin rằng hiểm họa chúng mang lại là cao so với lợi ích mà chúng mang lại là không đáng kể.

Dù các kết luận này xuất hiện tức thời trong đầu óc bạn, thì điều đó không có nghĩa là đầu óc bạn đã hoàn toàn đóng lại, không tiếp nhận thêm thông tin nữa và không có lý do nào nữa để đưa vào ý kiến của mình. Niềm tin của bạn, thậm chí cả thái độ cảm xúc của bạn đều có thể thay đổi (dù ít dù nhiều) khi bạn nhận ra nguy cơ trong một hành động mà bạn không thích hóa ra nhỏ hơn so với suy nghĩ của bạn. Tuy nhiên, thông tin về nguy cơ thấp có thể cũng sẽ làm thay đổi góc nhìn của bạn về lợi ích (tốt đẹp hơn) ngay cả khi không có gì nhắc đến lợi ích của những thông tin mà bạn thu nhận được.

Chúng ta thấy ở đây một khía cạnh mới trong “nhân vật” Hệ thống 2. Cho đến giờ gần như tôi đã mô tả Hệ thống 2 hoàn toàn như một bộ máy ít hay nhiều phục tùng, cho phép trôi dạt về phía Hệ thống 1. Tôi cũng đã miêu tả Hệ thống 2 như một bộ máy tìm kiếm trong bộ nhớ, chứa những tính toán phức tạp, sự so sánh, sự hoạch định và lựa chọn. Trong vấn đề “gậy và bóng” và trong rất nhiều ví dụ khác về mối quan hệ tương tác qua lại giữa

hai hệ thống, có vẻ hầu như Hệ thống 2 chịu trách nhiệm, với khả năng phản kháng lại những đề xuất từ Hệ thống 1, chậm rãi xử lý mọi thứ và áp đặt những phân tích logic. Suy nghiệm là một trong những chức năng của Hệ thống 2. Trong những hoàn cảnh nhất định, Hệ thống 2 giống nhà biện hộ cho xúc cảm của Hệ thống 1 hơn là một nhà chỉ trích những cảm xúc ấy và nó giống một nhà bảo lãnh hơn là một người thúc ép. Hệ thống tìm kiếm thông tin và lập luận của nó gần như chặt chẽ với thông tin mà nó kiên định với những niềm tin hiện tại, chứ không phải với ý định kiểm tra chúng. Hệ thống 1 năng động và luôn tìm kiếm sự tương đồng gợi ý những giải pháp cho Hệ thống 2 ít đòi hỏi.

SỰ THAY THẾ VÀ SUY NGHIỆM LÊN TIẾNG

"Chúng ta còn nhớ câu hỏi mà chúng ta đang cố gắng tìm câu trả lời không? Hay chúng ta đã thay thế câu hỏi ấy bằng một câu hỏi dễ hơn rồi?"

"Câu hỏi mà ta phải trả lời đó là liệu ứng cử viên này có giành thắng lợi hay không. Câu hỏi mà chúng ta định trả lời đó là bà ta trả lời phỏng vấn có tốt không. Đừng có mà thay thế nữa."

"Anh ta thích dự án này, vì thế anh ta nghĩ chi phí như vậy là thấp và lợi ích từ dự án này mang lại là rất cao. Thật là một ví dụ điển hình của hiệu ứng suy nghiệm ."

"Chúng ta đã lấy năng suất lao động của năm ngoái làm cơ sở để dự đoán giá trị của doanh nghiệp trong vài năm tới. Đó có phải là một suy nghiệm tốt? Thế chúng ta cần những thông tin nào nữa?"

Tính cách của Hệ thống 1

- Tạo ra ấn tượng, cảm giác và thiên hướng; khi được chứng thực bởi Hệ thống 2, chúng sẽ biến thành niềm tin, thái độ và mục đích.
- Hoạt động tự động và nhanh, với rất ít hoặc không cần nỗ lực, và không cảm giác về sự kiểm soát tự nguyện.
- Có thể được lập trình bởi Hệ thống 2 để điều chỉnh sự chú ý khi một yếu tố đặc biệt được phát hiện (tìm kiếm).
- Thực hành các phản ứng khéo léo và tạo thành những trực giác tinh tế, sau khi được đào tạo đầy đủ.

- Phản ứng mạnh mẽ với sự mất mát hơn là sự được (đảo chiều mất mát).
- Điều chỉnh quyết định các vấn đề một cách tỉ mỉ, từng vấn đề riêng lẻ

một.

- Những vấn đề này sẽ được trình bày kỹ hơn trong phần IV.
- Tạo ra những hoạt động tương thích với các ý tưởng được kích hoạt trong bộ nhớ.
- Liên kết cảm giác nhận thức cảm tính với ảo ảnh về giá trị, cảm giác dễ chịu và giảm thiểu sự thận trọng.
- Phân biệt sự kinh ngạc so với sự bình thường.
- Phỏng đoán và sáng tạo ra nguyên nhân và mục đích.
- Phớt lờ sự khó hiểu và nén chặt sự nghi ngờ.
- Bị thành kiến trong niềm tin và khẳng định.
- Phóng đại cảm xúc kiên định (hiệu ứng hào quang).
- Tập trung vào hiện thực tồn tại và phớt lờ những hiện thực vắng mặt (WYSIATI).
- Tạo ra một bộ phận những nhận định cơ bản có giới hạn.
- Đại diện một bộ quy chuẩn và nguyên mẫu, không hợp nhất.
- Ghép cặp cường độ trên các chiều kích (ví dụ kích cỡ với âm thanh).
- Tính toán nhiều hơn chủ định (súng săn trí não).
- Đôi khi thay thế một câu hỏi dễ thay vì câu hỏi khó (suy nghiệm).
- Nhạy cảm hơn với sự thay đổi so với sự lo lắng (lý thuyết triển vọng).
- Đánh giá quá thấp các khả năng.

PHẦN II. SUY NGHIỆM VÀ SAI LỆCH

Chương 10. Quy luật số nhỏ

Một nghiên cứu về phạm vi ảnh hưởng của bệnh ung thư thận trong 3.141

quận ở nước Mỹ đã phát hiện ra một mẫu bệnh đáng chú ý. Tại các quận này mức ảnh hưởng của căn bệnh ung thư thận ở mức thấp nhất phần lớn thuộc về vùng nông thôn, nơi có mật độ dân cư thưa và nằm ở những vùng lãnh thổ có truyền thống theo Đảng Cộng hòa thuộc miền Trung Tây, miền Nam và miền Tây của nước Mỹ. Bạn rút ra được gì từ kết luận này?

Trí não bạn đã rất nhạy bén trong vài giây vừa qua và đó chính là cách vận hành của Hệ thống 2. Bạn đã chủ động lục tìm trí nhớ và sắp xếp chúng có trật tự thành những giả thuyết. Một vài nỗ lực đã được dồn cả vào quá trình vận hành hệ thống; đồng tử của bạn giãn ra và nhịp tim của bạn đập quá nhanh. Nhưng Hệ thống 1 cũng đã chẳng "ăn không ngồi rồi": Sự vận hành của Hệ thống 2 phụ thuộc vào những thực trạng và những gợi ý được gọi ra từ trí nhớ liên tưởng của bạn. Bạn có thể từ bỏ ý nghĩ rằng những công việc chính trị của Đảng Cộng hòa tạo ra đề kháng chống lại căn bệnh ung thư thận. Rất có khả năng, bạn kết luận bằng việc tập trung vào thực tế rằng những quận hạt có phạm vi ảnh hưởng từ bệnh ung thư thận thấp hầu như đều tập trung ở các vùng nông thôn. Từ ví dụ thú vị trên nhà thống kê hóm hỉnh Howard Wainer và Harris Zwerling, đã rút ra được kết luận: "Thật hấp dẫn và dễ dàng để suy luận rằng tỷ lệ bệnh ung thư thận thấp thực tế là do cuộc sống trong lành của vùng nông thôn không bị ô nhiễm không khí, không bị ô nhiễm nguồn nước và được sử dụng thực phẩm sạch mà không có thêm chất phụ gia." Điều này hoàn toàn hợp lý.

Giờ hãy xem xét các quận hạt mà tại đó tầm ảnh hưởng của căn bệnh ung thư thận ở mức cao nhất. Những quận hạt "ốm yếu" này phần lớn là tập trung ở vùng nông thôn, nơi có mật độ dân cư thưa thớt và nằm tại các vùng lãnh thổ có truyền thống theo Đảng Cộng hòa tại miền Trung Tây, miền Nam, và miền Tây của nước Mỹ. Đúng là "cái lưỡi không xương," Wainer và

Zwerling bình luận: ”Thật dễ để suy ra rằng tỷ lệ ung thư cao của họ là do tình trạng nghèo đói ở vùng nông thôn, người dân không được tiếp cận dịch vụ y tế tốt, chế độ ăn giàu chất béo và quá nhiều chất cồn, quá nhiều thuốc lá.” Có một số sai lầm ở đây, dĩ nhiên vậy. Lối sống vùng nông thôn không thể lý giải cho cả phạm vi ảnh hưởng rất cao lẫn rất thấp của căn bệnh ung thư thận.

Yếu tố chính ở đây không phải là các quận hạt này là vùng nông thôn hay phần lớn dân số là người người theo Đảng Cộng hòa, mà là các quận hạt này có mật độ dân cư thưa thớt. Và bài học quan trọng được lĩnh hội đó không phải là về dịch tễ học, mà là về mối quan hệ phức tạp giữa trí não của chúng ta với con số thống kê. Hệ thống 1 vô cùng quen thuộc với một dạng thức tư duy được nhận diện một cách tự động và dễ dàng liên kết nhân quả giữa các biến cố, đôi lúc ngay cả khi mối liên kết này không xác thực. Khi nói về các quận hạt có phạm vi ảnh hưởng cao, bạn ngay lập tức thừa nhận rằng những quận hạt này khác với các quận hạt khác bởi một nguyên do, mà đó hẳn phải là một nguyên nhân để lý giải cho sự khác biệt này. Tuy nhiên, như chúng ta sẽ thấy, Hệ thống 1 trở nên lạc lõng khi đối mặt với những thực tại “thống kê đơn thuần”, nó thay đổi xác suất của các kết quả nhưng không là nguyên nhân khiến chúng xảy ra.

“Một biến cố ngẫu nhiên” theo định nghĩa không thể dùng làm sự lý giải nhưng những thu thập về các “biến cố ngẫu nhiên” lại vận hành theo một cách thức hết sức hợp lý. Hình dung ra rằng một Bình lớn chứa đầy những viên bi. Một nửa số viên bi đó là màu đỏ, nửa còn lại màu trắng. Tiếp đó, hình dung một người rất kiên nhẫn (hoặc một con rô-bốt) nhắm mắt nhặt ra khỏi bình 4 viên bi, ghi lại số những viên bi màu đỏ trong mẫu này, vứt những viên bi này trở lại trong chiếc bình và sau đó lặp lại hành động trên nhiều lần. Nếu bạn tính tổng các kết quả, bạn sẽ thấy rằng kết quả “2 đỏ, 2 trắng” sẽ xảy ra (gần như là chính xác) 6 lần mỗi lần có kết quả “4 đỏ” hoặc “4 trắng”. Mối liên hệ này trên thực tế là một phép tính của toán học. Bạn có thể dự đoán kết quả của việc lấy mẫu được lặp lại từ một chiếc bình với niềm tự tin như việc bạn có thể dự đoán điều gì sẽ xảy ra nếu bạn va quả trứng vào một chiếc búa. Bạn không thể dự đoán tường tận việc cái vỏ trứng sẽ vỡ tan như thế nào nhưng bạn có thể hiểu sơ sơ. Ở đây có một sự khác biệt: Cảm giác thỏa mãn của quan hệ nhân quả mà bạn trải nghiệm khi nghĩ về một chiếc búa đập vào một quả trứng lại hoàn toàn không tồn tại khi bạn nghĩ về việc lấy mẫu trong nghiên cứu.

Một thực tế thống kê có liên quan tới ví dụ về bệnh ung thư ở trên. Từ cùng một chiếc bình, hai người đếm bi rất kiên nhẫn thay phiên nhau đếm. Jack

lấy ra 4 viên bi trong mỗi lần thử nghiệm, Jill lấy ra 7 viên. Cả hai người bọn họ đều ghi lại mỗi lần họ thu được một mẫu đồng nhất là tất cả các viên bi đều là màu trắng hoặc đỏ. Nếu họ tiếp tục công việc đủ lâu, Jack sẽ thu được những kết quả cực đoan luôn nhiều hơn Jill – bởi một thừa số là 8 (tỷ lệ phần trăm kỳ vọng là 12.5% và 1.56%). Thêm một lần nữa, không búa máy, không quan hệ nhân quả, nhưng là một thực tế mang tính toán học: Các mẫu gồm 4 viên bi gọi ra các kết quả cực đoan luôn nhiều hơn các mẫu gồm 7 viên thu được.

Giờ đây hãy hình dung rằng dân số nước Mỹ giống như là những viên bi trong một chiếc bình khổng lồ. Một số viên bi được đánh dấu UT- nghĩa là bệnh ung thư thận. Bạn nhặt các mẫu gồm nhiều viên bi và đưa tới từng quận hạt một theo tuần tự. Các mẫu ở vùng nông thôn nhỏ hơn so với các mẫu khác. Cũng giống như trò chơi của Jack và Jill, các kết quả cực đoan (những tỷ lệ ung thư thận rất cao và/hoặc rất thấp) gần như là có thể được tìm thấy trong các quận hạt có mật độ dân cư thưa thớt. Đó là tất cả những gì diễn ra trong câu chuyện này.

Chúng tôi đã bắt đầu từ một thực tế đòi hỏi một lời giải thích: Phạm vi ảnh hưởng của căn bệnh ung thư thận tới các quận hạt biến đổi một cách rộng rãi và khác biệt có hệ thống. Lời giải thích mà tôi đã đưa ra được trình bày bằng cách thống kê: Các kết quả cực đoan (cả tỷ lệ cao lẫn thấp) có khả năng được tìm thấy trong các mẫu nhỏ nhiều hơn so với trong các mẫu lớn. Lời giải thích này không mang tính nhân quả. Dân số nhỏ của một quận hạt không gây ra mà cũng không ngăn ngừa bệnh ung thư thận; nó chỉ đơn thuần cho phép phạm vi ảnh hưởng của bệnh ung thư thận trở nên lớn hơn nhiều (hoặc thấp hơn nhiều) so với nơi có dân số lớn hơn. Thực tại sâu xa đó chẳng có gì để giải thích ở đây cả. Phạm vi ảnh hưởng của bệnh ung thư không thực sự thấp hơn hoặc cao hơn so với thông thường tại một quận hạt với dân số nhỏ, nó chỉ có vẻ trở nên như vậy trong một năm cụ thể nào đó, bởi một sự cố trong việc chọn mẫu gây ra. Nếu chúng ta lặp lại phép phân tích này vào năm kế tiếp, chúng ta sẽ thu được cùng một hình mẫu chung đối với các kết quả cực đoan trong các mẫu nhỏ nhưng các quận hạt nơi bệnh ung thư Thận đã rất phổ biến vào năm ngoái sẽ không nhất nhiết có một sức ảnh hưởng cao vào năm nay. Nếu đây chính là trường hợp đó, các khác biệt giữa các quận hạt đông đúc với các quận hạt nông thôn sẽ không thực sự có giá trị như là thực tại: Chúng là những thứ được các nhà khoa học gọi là những tiêu bản, các quan trắc được sản sinh ra hoàn toàn bởi một số khía cạnh của phương pháp nghiên cứu, còn trong trường hợp này là bởi những khác biệt trong kích cỡ mẫu.

Câu chuyện mà tôi đã kể ra đây có thể khiến bạn ngạc nhiên, nhưng đó không phải là một việc được phát hiện. Từ lâu bạn đã biết được rằng các kết quả từ các mẫu lớn đáng tin tưởng hơn nhiều so với những mẫu nhỏ hơn và ngay cả những người vốn mù tịt với kiến thức thống kê cũng từng nghe được về quy luật của những con số lớn. Nhưng "việc biết" lại không phải là chuyện có hay không và bạn có thể thấy rằng những tình huống sau đây có thể đúng với mình:

- Đặc trưng "mật độ dân số thưa" đã không ngay lập tức đưa ra lý giải cho nguyên nhân gây ra vấn đề dịch tễ học này.
- Chí ít bạn cũng đã hơi ngạc nhiên bởi sự khác biệt giữa các mẫu gồm 4 và các mẫu gồm 7 viên bi.
- Thậm chí là bây giờ, bạn cần phải vận dụng một số nỗ lực tinh thần để thấy rằng hai tình huống sau đề cập tới cùng một việc:

  - Các mẫu lớn chính xác hơn nhiều so với các mẫu nhỏ.

  - Các mẫu nhỏ đưa ra các kết quả cực đoan luôn nhiều hơn so với các mẫu lớn.

Tình huống thứ nhất có một tiếng chuông báo đúng rành rọt nhưng cách diễn đạt của tình huống thứ hai tạo ra ý nghĩa về trực giác, bạn vẫn chưa hề thực sự hiểu được cái thứ nhất.

Dòng cuối cùng: Vâng, bạn đã biết được rằng các kết quả từ các mẫu lớn là chính xác hơn, nhưng giờ đây bạn có thể nhận ra rằng bạn đã chẳng hề hiểu một cách tường tận về nó. Không phải chỉ có mình bạn có suy nghĩ như vậy. Nghiên cứu đầu tiên mà Amos và tôi tiến hành cùng nhau đã chỉ ra rằng ngay cả các nhà nghiên cứu lão luyện cũng có những trực giác tồi tệ và một hiểu biết lơ mơ về các hiệu ứng chọn mẫu.

QUY LUẬT SỐ NHỎ

Việc hợp tác của tôi với Amos vào đầu những năm 1970 khởi đầu bằng một cuộc thảo luận với lời khẳng định: Những người vốn dĩ không có trình độ thống kê lại là "những nhà thống kê trực quan" giỏi. Ông ấy nói với tôi và nhóm tham dự hội thảo gồm các nhà nghiên cứu tại trường Đại học Michigan như vậy, nhìn chung những người này lạc quan về những thống kê trực quan. Tôi đã rất ấn tượng về tuyên bố đó, nó đã khiến tôi nhìn lại bản thân mình: Tôi không phải là một "nhà thống kê trực quan" giỏi và tôi đã không tin rằng mình tệ hơn những người khác.

Đối với một nhà nghiên cứu Tâm lý học, sự biến đổi trong hoạt động chọn mẫu không phải là điều gì lạ lẫm, đó là một sự phiền toái và là một trở ngại tốn kém, nó khiến mục đích của mọi dự án nghiên cứu thành một trò may rủi. Giả sử bạn muốn xác thực giả thiết cho rằng vốn từ vựng trung bình của một bé gái sáu tuổi lớn hơn vốn từ vựng trung bình của một bé trai ở cùng độ tuổi. Giả thuyết này đúng trong tổng thể, đúng là vốn từ vựng trung bình của các bé gái lớn hơn các bé trai ở cùng độ tuổi. Tuy nhiên, các bé gái và bé trai khác biệt nhau rất nhiều, và với sự may mắn của lượt rút thăm, bạn có thể lựa chọn một mẫu mà trong đó sự khác biệt này vẫn còn bỏ lửng, hoặc thậm chí có một số bé trai thực sự ghi điểm cao hơn. Nếu bạn là nhà nghiên cứu, kết quả này thật tai hại phải hao tốn thời gian và nỗ lực. Bạn đã thất bại trong việc kiểm định một giả thuyết mà trong thực tế giả thuyết này đúng. Việc sử dụng một lượng mẫu đủ lớn là cách duy nhất nhằm giảm thiểu rủi ro này. Các nhà nghiên cứu chọn một lượng mẫu quá nhỏ nghĩa là họ phó mặc nghiên của mình cho sự may rủi.

Rủi ro của một lỗi có thể được tính toán với bất kể kích cỡ mẫu nào được đưa ra bởi một quy trình khá đơn giản. Tuy nhiên, theo truyền thống, các nhà tâm lý học không dùng tới những phép tính để quyết định một kích cỡ mẫu, mà họ sử dụng sự đoán định của mình để lý giải cho thứ thường vẫn chưa hoàn thiện. Một bài báo tôi đã từng đọc ngay trước khi tranh luận với Amos đã chứng minh sai lầm mà các nhà nghiên cứu phạm phải (họ sẽ vẫn phạm phải) bởi một nhận định gây tranh cãi. Tác giả đã chỉ ra rằng các nhà tâm lý học thường chọn các mẫu quá nhỏ, đến nỗi họ đã tự đẩy bản thân vào một nguy cơ 50% thất bại trong việc xác thực những giả thiết đúng của mình! Không một nhà nghiên cứu nào trong bán cầu não phải lại có thể chấp nhận một nguy cơ thất bại như thế. Một lời giải thích hợp lý đó là quyết định của các nhà tâm lý học về kích cỡ mẫu đã phản ánh những quan niệm trực giác phổ biến sai lầm về phạm vi của sự biến đổi trong hoạt động lấy mẫu.

Bài báo này đã gây ngạc nhiên cho tôi, bởi nó đã lý giải một số vấn đề mà tôi đã từng mắc phải trong chính nghiên cứu của mình. Giống như hầu hết các nhà nghiên cứu Tâm lý học, tôi đã chọn các mẫu theo thói quen thông thường, đó là số mẫu quá nhỏ vì thế thường thu được những kết quả chẳng có ý nghĩa gì. Giờ tôi đã hiểu tại sao: Các kết quả kỳ lạ này chính là những giả định từ phương pháp nghiên cứu của tôi. Sơ suất của tôi đặc biệt đáng hổ thẹn bởi tôi đã giảng dạy về thống kê trong nhiều năm và biết cách tính toán kích cỡ mẫu để có thể giảm thiểu nguy cơ sai số chọn mẫu ở một mức độ có thể chấp nhận được. Nhưng tôi đã chẳng bao giờ lựa chọn một kích cỡ mẫu dựa trên tính toán cả. Giống như những đồng nghiệp của mình, tôi đã tin vào phương pháp truyền thống và trực giác của tôi trong việc lên kế hoạch cho

những thử nghiệm của mình và chưa từng suy nghĩ một cách nghiêm túc về vấn đề này. Khi Amos tới dự buổi hội thảo, tôi đã thực sự đi đến một kết luận rằng những trực giác của mình là không đầy đủ và trong quá trình diễn ra buổi hội thảo, chúng tôi đã nhanh chóng đồng thuận rằng những gã lạc quan người Michigan đã sai.

Amos và tôi đã bắt tay vào việc kiểm định giả thuyết: Liệu tôi là gã ngô nghê duy nhất hay là một thành viên trong một đám đông ngờ nghệch, bằng việc kiểm tra xem liệu rằng các nhà nghiên cứu Toán học có thể sẽ phạm phải những sai lầm tương tự hay không. Chúng tôi đã phát triển một bảng câu hỏi miêu tả những tình huống nghiên cứu thực tế, bao gồm các lặp lại của những thí nghiệm thành công. Nó đòi hỏi các nhà nghiên cứu phải lựa chọn các kích cỡ mẫu và lý giải cho việc ra quyết định có khả năng dẫn đến nguy cơ thất bại và khuyến cáo những nghiên cứu sinh cho việc lên kế hoạch nghiên cứu của họ. Amos đã thu thập phản hồi của một nhóm những người tham gia có kinh nghiệm (bao gồm các tác giả của hai cuốn sách giáo khoa về thống kê) tại một buổi họp của Hiệp hội Tâm lý Toán học. Các kết quả đã thật rõ ràng: Tôi đã không phải là gã ngờ nghệch duy nhất. Mọi nhầm lẫn mà tôi đã mắc phải cũng gặp ở phần lớn những người tham gia trả lời câu hỏi của chúng tôi. Điều đó là rõ ràng ngay cả với các chuyên gia đã không mấy chú tâm vào kích cỡ mẫu.

Amos và tôi đã gọi bài báo viết chung đầu tiên của chúng tôi là "Niềm tin vào quy luật số nhỏ." Chúng tôi giải thích một cách biện chứng rằng "những khả năng trực giác về việc lấy mẫu ngẫu nhiên có vẻ thỏa mãn quy luật số nhỏ, cũng như nó khẳng định rằng quy luật số lớn ứng dụng vào nghiên cứu quy luật số nhỏ cũng y như vậy." Chúng tôi cũng đã gộp cả một lời nhận định được bày tỏ mạnh mẽ rằng các nhà nghiên cứu đánh giá "những khả năng trực giác thống kê của mình với sự hoài nghi đúng đắn và thay thế sự hình thành ấn tượng ấy bởi sự tính toán bất kể khi nào có thể."

MỘT SAI LỆCH VỀ SỰ tự TIN CHẮC VƯỢT QUA SỰ HỒ NGHI

Một cuộc thăm dò qua điện thoại gồm 300 người cao tuổi mà 60% trong số đó bầu cho tổng thống.

Nếu bạn phải tổng kết thông điệp của tuyên bố này trong vẻn vẹn ba từ, liệu chúng có thể là gì? Gần như chắc chắn bạn sẽ chọn "Người già ủng hộ Tổng thống" (Elderly support President). Những từ này đưa ra lý do chính cho câu chuyện. Chi tiết bị bỏ qua trong cuộc bầu cử, vốn được tiến hành qua điện thoại với một mẫu là 300 người, đó là không quan tâm tới bản thân những

người già; họ cung cấp thứ thông tin nền tảng không mấy cuốn hút. Tổng kết của bạn có thể sẽ tương tự vậy nếu kích cỡ mẫu trở nên khác biệt. Dĩ nhiên, một con số vô lý nào đó hoàn toàn có thể thu hút được sự quan tâm của bạn ("một cuộc bầu cử qua điện thoại đối với 6 [hoặc 60 ngàn] cử tri già yếu…"). Tuy nhiên, trừ khi bạn là một chuyên gia, bạn không thể tác động trở lại một cách khác biệt với một mẫu gồm 150 người và với một mẫu gồm 3.000 người. Đây chính là ý nghĩa của lời tuyên bố rằng "con người không đủ nhạy bén với kích cỡ mẫu."

Thông điệp về cuộc bầu cử này bao gồm thông tin thuộc hai dạng: Câu chuyện và nguồn gốc của câu chuyện. Hiển nhiên là, bạn tập trung vào câu chuyện hơn là vào tính đáng tin cậy của các kết quả. Tuy nhiên, khi tính đáng tin cậy này thấp một cách rõ ràng, thông điệp sẽ bị nghi ngờ. Nếu bạn được bảo rằng "một nhóm người ủng hộ đã tiến hành một cuộc thăm dò không đầy đủ và thiên lệch nhằm chỉ ra rằng người già ủng hộ tổng thống…", dĩ nhiên bạn sẽ bác bỏ những phát hiện về cuộc thăm dò và chúng sẽ không trở thành một phần của điều mà bạn tin tưởng. Thay vào đó, nhóm người ủng hộ thăm dò và các kết quả sai lệch của nó sẽ trở thành một câu chuyện mới về những dối trá chính trị. Bạn có thể lựa chọn không tin vào một thông điệp trong những trường hợp rõ ràng như thế này. Nhưng bạn có phân biệt được chính xác giữa "tôi đọc trên tờ Thời báo New York …" với "Tôi nghe đồn rằng …" hay không? Hệ thống 1 của bạn có thể phân biệt được các cấp độ niềm tin? Nguyên tắc WYSIATI chỉ ra rằng điều đó là không thể.

Như tôi đã miêu tả trước đó, Hệ thống 1 không đa nghi. Nó loại bỏ sự mơ hồ và tự động tạo ra các câu chuyện mạch lạc nhất có thể. Trừ khi thông điệp đó ngay lập tức bị phủ nhận, các liên tưởng mà nó gợi ra sẽ lan truyền như thể thông điệp đó là sự thật. Hệ thống 2 lại có chiều hướng hoài nghi, bởi nó có thể duy trì những khả năng xung đột nhau trong cùng một thời điểm. Tuy nhiên, hoạt động duy trì sự hoài nghi này khó khăn hơn việc chuyển vào trạng thái chắc chắn. Quy luật của những con số nhỏ là một biểu hiện về một sai lệch chung, thiên về sự chắc chắn hơn là sự hoài nghi, chúng sẽ lộ diện dưới nhiều hình thức khác trong các chương kế tiếp.

Sai lệch rõ rệt hướng đến sự tin tưởng ở các mẫu nhỏ giống hệt với ví dụ về mật độ dân số để từ đó chúng được phác họa cũng là một phần của một câu chuyện lớn hơn: Chúng dễ dàng thổi phồng tính nhất quán và sự cố kết của những gì chúng ta thấy. Niềm tin bị thổi phồng của các nhà nghiên cứu vào thứ có thể được rút ra từ một vài lời nhận xét có quan hệ mật thiết với hiệu ứng hào quang, khả năng phán đoán mà chúng ta thường có khi chúng ta

nghĩ về một người mà thực sự chúng ta hiểu rất ít về họ. Hệ thống 1 chạy trước thực tế trong hoạt động tạo lập một hình ảnh sống động dựa trên sự phiên giải của những dấu hiệu rời rạc. Một cách vô thức đối với việc đi tới các kết luận sẽ diễn ra như thể nó đã tin vào quy luật số nhỏ. Tổng quát hơn, nó sẽ sản sinh ra một hình dung về thực tại điều này có ý nghĩa rất lớn trong tình huống này.

NGUYÊN NHÂN VÀ THỜI CƠ

Cơ chế liên kết tìm kiếm những nguyên nhân. Trở ngại mà chúng ta có với những nguyên tắc của thống kê đó là chúng cần đến một phương pháp khác biệt. Thay vì tập trung vào các biến cố chắc chắn, thì nguyên tắc của thống kê lại liên kết biến cố này với điều có thể vừa mới xảy ra. Nói cụ thể thì không điều gì có thể khiến nó trở thành thứ mà nó vốn những phương án thay thế cho nó.

Dự đoán của chúng tôi về hoạt động tư duy nhân quả đẩy chúng tôi đến những sai lầm nghiêm trọng trong việc đánh giá tính ngẫu nhiên của các biến cố diễn ra ngẫu nhiên thực sự. Ví dụ, thu thập giới tính của sáu đứa trẻ được sinh ra theo tuần tự ở cùng một bệnh viện. Chuỗi các bé trai và các bé gái rõ ràng là ngẫu nhiên, các biến cố này độc lập với nhau, và số các bé trai và bé gái được sinh ra trong bệnh viện tại thời điểm vài giờ trước đó không hề tác động gì tới giới tính của những đứa trẻ sinh ra sau đó. Giờ hãy xem xét ba chuỗi có thể xảy ra:

TTTGGG

GGGGGG

TGTTGT

Các chuỗi này có thể xảy ra không? Câu trả lời trực giác "dĩ nhiên là không!" là hoàn toàn sai. Bởi các biến cố diễn ra độc lập, bởi các kết quả T và G có thể xảy ra trường hợp bằng (xấp xỉ) nhau, bởi thế mà bất cứ chuỗi gồm 6 ca sinh có thể xảy ra nào cũng có khả năng xảy ra tương đương với những chuỗi khác. Thậm chí ngay cả bây giờ khi bạn biết được rằng kết luận này là đúng, nó vẫn mâu thuẫn với trực giác, bởi chỉ có chuỗi thứ ba là có vẻ ngẫu nhiên. Như đã được dự tính, chuỗi TGTTGT được cho là có khả năng xảy ra nhiều hơn so với hai chuỗi còn lại. Chúng ta là những người tìm kiếm mẫu mực, những tín đồ của một thế giới gắn kết, tại đó các quy tắc (ví dụ như một chuỗi gồm sáu bé gái) xuất hiện không bởi sự tình cờ mà giống như

là một kết quả của phép nhân quả máy móc hoặc từ ý định của một ai đó. Chúng ta không hy vọng quy tắc được sinh ra bởi một quy trình ngẫu nhiên và khi chúng ta nhận ra thứ có vẻ như là một quy luật, chúng ta nhanh chóng loại bỏ ý niệm rằng quy trình ấy thực sự là ngẫu nhiên. Các quy trình ngẫu nhiên sinh ra rất nhiều các chuỗi thuyết phục người ta rằng quy trình này xét cho cùng thì không hề ngẫu nhiên. Bạn có thể thấy tại sao việc thừa nhận phép nhân quả đã có thể đạt tới những lợi ích mang tính tiến hóa. Đó là một phần của sự thận trọng nói chung mà chúng ta đã được kế thừa từ tổ tiên. Một cách bản năng chúng ta vào vai người bảo vệ trước nguy cơ môi trường bị biến đổi. Loài sư tử có thể xuất hiện ở vùng đồng bằng vào những thời điểm ngẫu nhiên nhưng có thể sẽ là an toàn hơn khi cảnh báo và phản ánh trước một sự gia tăng rõ rệt về tỷ lệ xuất hiện đông đảo nhất của sư tử, ngay cả khi thực sự là do những dao động của một quy trình ngẫu nhiên gây ra.

Đôi lúc sự hiểu lầm một cách phổ quát về tính ngẫu nhiên mang lại những hệ quả to lớn. Trong một bài báo của chúng tôi về tính đại diện, Amos và tôi đã trích dẫn William Feller, nhà thống kê học, người đã minh chứng rằng người ta tìm thấy những khuôn mẫu ở nơi không hề có con người tồn tại. Trong vụ ném bom tập trung ở London trong Thế chiến thứ II, hầu hết người ta đã tin rằng việc ném bom không thể là ngẫu nhiên bởi bản đồ các điểm trúng bom đã lộ ra những khoảng trống đáng chú ý. Một số người đã ngờ rằng các điệp viên của Đức đã ẩn mình tại các vùng không bị tấn công. Một phép phân tích thống kê cẩn trọng đã khám phá ra rằng việc rải bom trúng các điểm là một chu trình ngẫu nhiên điển hình và cũng điển hình như trong việc gợi lên một ấn tượng sâu sắc rằng đó không phải là ngẫu nhiên. “Đối với con mắt trần tục,” Feller nhận định “tính ngẫu nhiên có vẻ như là một quy tắc hoặc xu hướng bầy đàn/đám đông.”

Tôi đã nhanh chóng có được cơ hội để ứng dụng điều mà tôi đã lĩnh hội được từ Feller. Cuộc chiến Yom Kippur nổ ra vào năm 1973 và đóng góp đáng kể duy nhất của tôi vào kết quả của cuộc chiến đó là đã cố vấn cho các quan chức cấp cao trong Không lực Israel đình chỉ một cuộc điều tra. Cuộc không chiến ban đầu diễn biến khá tồi tệ đối với Israel, khả năng chiến đấu tốt đến không ngờ của tên lửa đất đối không của Ai Cập. Tổn thất là vô cùng lớn và tên lửa có vẻ như được rải không đồng đều. Tôi đã được thông báo về hai phi đội cất cánh từ cùng một căn cứ, một phi đội đã hy sinh bốn chiến cơ trong khi phi đội còn lại không tổn thất gì. Một cuộc điều tra đã được mở ra với hy vọng rút ra được chính xác phi đội không may kia đã phạm phải sai lầm gì. Không hề có lý do nào trước đó để tin rằng một trong số những phi đội này hoạt động hiệu quả hơn so với số phi đội còn lại và không có bất cứ khác biệt mang tính vận hành nào được tìm thấy nhưng dĩ nhiên cuộc sống

của các phi công lại khác biệt theo nhiều cách ngẫu nhiên, bao gồm như tôi nhớ lại, họ thường bao lâu mới trở về nhà giữa các nhiệm vụ và một vài điều gì đó về hoạt động thẩm vấn. Lời khuyên của tôi đó là người chỉ huy nên chấp nhận rằng các kết quả khác biệt là bởi sự ăn may, rằng hoạt động thẩm tra các viên phi công nên dừng lại. Tôi đã nêu ra lý do rằng may mắn là câu trả lời có khả năng nhất trong tình huống này, để kiếm tìm một nguyên nhân khó xác định là việc làm vô ích, rằng trong khoảng thời gian khốn khổ ấy các viên phi công trong phi đội đã phải chịu đựng những tổn thất mà họ không cần thiết phải mang thêm bởi gánh nặng mình mắc lỗi.

Một vài năm sau, Amos và các sinh viên của mình là Tom Gilovich và Robert Vallone đã gây ra một sự chấn động bằng nghiên cứu của họ về những nhận thức sai lầm về tính ngẫu nhiên trong môn bóng rổ. "Sự thực" là các cầu thủ đạt ngưỡng cự phách vẫn thường được thừa nhận bởi các cầu thủ, huấn luyện viên và người hâm mộ. Kết luận này không thể chối cãi được: Một cầu thủ ném bóng trúng ba hoặc bốn lần vào rổ trong một lượt ném bóng và bạn không thể dừng việc hình thành một nhận định nhân quả rằng cầu thủ này hiện tại đang ở phong độ thi đấu tốt để ghi bàn. Các cầu thủ ở cả hai đội cũng thừa nhận với nhận định này là các cầu thủ cùng đội càng có nhiều khả năng vượt qua cầu thủ đang ở phong độ thi đấu tốt và cầu thủ phòng ngự thì càng có nhiều khả năng để phòng thủ hai kèm một. Bảng phân tích hàng ngàn lượt ném bóng đã dẫn tới một kết luận gây thất vọng: Không hề có thứ kiểu như là một tay cự phách trong bóng rổ nhà nghề, hoặc ném bóng từ ngoài vạch ném phạt hoặc ghi điểm từ vạch phạm lỗi. Dĩ nhiên, một số cầu thủ ném chính xác hơn các cầu thủ khác, nhưng lượt ném bóng thành công và ném bóng lỗi đều thỏa mãn các bài kiểm tra về tính ngẫu nhiên. Tay ném cự phách hoàn toàn chỉ có trong mắt của các khán giả, những người trước sau đều quá nóng vội để nhận biết trật tự và nguyên nhân của tính ngẫu nhiên. Tay ném cự phách là một ảo tưởng về nhận thức hàng loạt và phổ quát.

Phản ứng của công chúng trước nghiên cứu này là một phần của câu chuyện. Phát hiện này đã được khơi dậy bởi cánh báo chí từ kết luận gây ngạc nhiên của nó và phản ứng của họ thường là không tin vào kết luận này. Khi vị huấn luyện viên tiếng tăm của đội Boston Celtics, Red Auerbach, nghe về Gilovich và nghiên cứu của ông, ông đã phản pháo, "Quý ngài đó là ai? Vậy mà ông ta vẽ ra một cuộc nghiên cứu cơ đấy. Tôi không thể bận tâm hơn được." Xu hướng phát hiện ra những hình mẫu trong tính ngẫu nhiên là thứ không thể cưỡng lại được, chắc chắn nó gây ấn tượng nhiều hơn là một quý ngài nào đó vẽ ra một nghiên cứu.

Sự ảo tưởng về hình mẫu chuẩn tác động tới đời sống bên ngoài sân bóng rổ của chúng ta theo nhiều cách khác. Bạn nên chờ đợi ít nhất bao nhiêu năm trước khi đi đến kết luận rằng một viên cố vấn đầu tư cực kỳ khôn ngoan? Cần phải có bao nhiêu vụ sáp nhập thành công để cho ban giám đốc tin rằng CEO có sự tinh nhạy khác thường đối với những hợp đồng như vậy? Câu trả lời đơn giản cho những câu hỏi này đó là nếu bạn tuân theo trực giác của mình, bạn sẽ luôn luôn phạm sai lầm bởi việc nhận dạng sai một biến cố ngẫu nhiên như là một biến cố có hệ thống. Chúng ta rất sẵn sàng để loại bỏ niềm tin rằng rất nhiều điều mà chúng ta thấy được trong cuộc sống là ngẫu nhiên.

Tôi đã bắt đầu chương này với ví dụ về phạm vi ảnh hưởng của căn bệnh ung thư thận dọc nước Mỹ. Ví dụ này có ở một cuốn sách dành cho các giáo viên ngành thống kê, nhưng tôi đã lĩnh hội được điều này từ một bài báo thú vị được viết bởi hai nhà thống kê học mà tôi đã trích dẫn ở trên, Howard Wainer và Harris Zwerling. Bài luận của họ đã tập trung vào một khoản đầu tư lớn, khoảng 1.7 tỉ đô-la, đây là khoản tiền mà Quỹ Gates đã bỏ ra nhằm theo đuổi những phát hiện gây chú ý về đặc trưng của các trường học thành công nhất. Nhiều nhà nghiên cứu đã cố tìm kiếm bí mật của nền giáo dục thành công bằng việc định danh các trường học thành công nhất với hy vọng khám phá ra điều khác biệt giữa họ với các trường khác. Một trong số các kết luận từ nghiên cứu này đó là các trường học thành công nhất, tính trung bình, đều là những trường nhỏ. Trong một cuộc khảo sát 1.662 trường học tại Pennsylvania, ví dụ, 6 trường trong top 50 đều là những trường nhỏ. Những số liệu này đã khuyến khích Quỹ Gates bỏ ra một khoản đầu tư đáng kể cho việc thành lập các trường học nhỏ, đôi lúc qua hoạt động chia tách các trường học lớn thành các trường nhỏ hơn. Ít nhất có tới nửa tá các cơ quan uy tín khác, ví dụ như Quỹ Annenberg và Pew Charitable Trust, đã tham gia vào nỗ lực này, như đã làm ở chương trình Giáo dục Cộng đồng nhỏ hơn của Bộ Giáo dục Mỹ.

Khả năng này tạo ra ý thức về trực giác cho bạn. Thật dễ để tạo nên một câu chuyện nhân quả để lý giải việc các trường học nhỏ có khả năng mang đến nền giáo dục tốt hơn như thế nào và do vậy nó đào tạo ra những học sinh có thành tích cao bằng việc quan tâm và khích lệ hơn những gì các em học sinh này có thể nhận được tại các trường học lớn hơn. Thật không may, phép phân tích nhân quả này là không hiệu quả bởi những lập luận này hoàn toàn sai. Nếu các nhà thống kê vốn chịu trách nhiệm trước quỹ Gates từng được hỏi về những đặc trưng của các trường học tồi nhất, họ sẽ phát hiện ra rằng các trường yếu kém cũng thường là các trường nhỏ hơn. Sự thực là các trường học nhỏ chẳng khá gì hơn các trường ở mức trung bình; chúng đơn

giản chỉ là biến thiên hơn. Nếu bất cứ thứ gì lớn, nói theo cách Wainer và Zwerling, có xu hướng sản sinh ra các kết quả tốt hơn, đặc biệt là các cấp học cao hơn thì tại đó có một loạt các phương pháp giảng dạy có giá trị.

Nhờ có những tiến bộ gần đây trong ngành Tâm lý nhận thức, chúng ta giờ có thể thấy rõ ràng điều mà Amos và tôi đã chỉ có thể thoáng nhận ra: "Quy luật số nhỏ" là một phần của hai câu chuyện lớn hơn về các vận hành của trí não.

- Niềm tin được phóng đại vào những mẫu nhỏ chỉ là một ví dụ về một ảo tưởng phổ quát hơn. Chúng ta chú tâm nhiều tới nội dung của thông điệp hơn là tới thông tin về tính tin cậy của chúng, và khi một kết quả kết thúc bằng một quan niệm về thế giới xung quanh ta, nó đơn giản hơn và gắn kết hơn so với dữ liệu phân tích. Việc vội vàng chấp nhận các kết luận là một biến dị trong thế giới tưởng tượng của chúng ta, nó an toàn hơn so với trong thực tại.
- Các phép thống kê sản sinh ra nhiều lời nhận xét mà chúng có vẻ như trông chờ ở những sự lý giải nhân quả nhưng bản thân chúng lại không thích hợp với những lý giải kiểu như vậy. Nhiều sự kiện của thế giới diễn ra là bởi sự ngẫu nhiên, bao gồm cả những sự tình cờ trong việc lấy mẫu. Các lý giải nhân quả về các biến cố ngẫu nhiên là hoàn toàn sai.

BÀN VỀ QUY LUẬT SỐ NHỎ

"Vâng, xưởng đã có được 3 bộ phim thành công kể từ khi tân CEO tại vị. Nhưng vẫn còn quá sớm để phán rằng ông ta là một tay cự phách."

"Tôi sẽ không tin rằng thương nhân mới nổi này là một thiên tài trước khi một nhà thống kê được mời tới để hỏi ý kiến, người mà có thể ước lượng khả năng có thể xảy ra đối với vận mệnh của vị thương nhân kia là một biến cố ngẫu nhiên."

"Mẫu của các kết luận kia quá nhỏ để đưa ra bất cứ kết luận nào. Đừng có tuân theo quy luật số nhỏ."

"Tôi dự định giữ bí mật các kết quả thử nghiệm cho tới khi chúng ta có được một mẫu đủ lớn. Hoặc không thì chúng ta sẽ đối mặt với sức ép đạt tới một kết luận vội vàng."

Chương 11. Các neo đậu

Amos và tôi đã từng một lần gian lận với trò chơi về bánh xe may mắn. Bánh

xe này được đánh dấu từ 0 tới 100 nhưng chúng tôi đã thiết kế để nó sẽ chỉ dừng lại ở 10 hoặc 65. Chúng tôi đã thuê các sinh viên của trường Đại học Oregon đóng vai những người chơi trong thí nghiệm của chúng tôi. Một trong hai người chúng tôi sẽ đứng trước một nhóm nhỏ, quay bánh xe và đề nghị các sinh viên này viết ra con số mà họ thấy khi bánh xe dừng ở 10 hoặc 65. Sau khi kết thúc thí nghiệm, chúng tôi đã hỏi họ hai câu hỏi:

Tỷ lệ phần trăm số các quốc gia châu Phi trong số các quốc gia là thành viên Liên hợp quốc lớn hơn hay nhỏ hơn so với con số mà bạn vừa mới viết ra?

Dự đoán sát nhất của bạn về tỷ lệ phần trăm các quốc gia châu Phi trong Liên hợp quốc là bao nhiêu?

Việc quay một bánh xe may mắn, ngay cả khi không có sự gian lận cũng không thể có khả năng đưa ra thông tin hữu ích về bất kỳ điều gì và những người chơi trong thí nghiệm của chúng tôi không cần quan tâm đến kết quả quay bánh xe nhưng họ đã không làm vậy. Các ước tính trung bình của những người đã thấy số 10 và ở số 65 tuần tự là 25% và 45%.

Hiện tượng mà chúng tôi đang nghiên cứu là rất phổ biến và vô cùng quan trọng trong đời sống hàng ngày mà có thể bạn đã biết được tên của nó: Đó là một hiệu ứng neo đậu. Nó xảy ra khi chúng ta cân nhắc một giá trị cá biệt nào đó cho một đại lượng không xác định trước khi ước tính được con số đó. Điều xảy ra là một trong những kết quả xác thực và cô đọng nhất về Tâm lý học thực nghiệm: Các kết quả dự đoán sát với con số mà chúng ta đã cân nhắc, chính từ đó mà có hình ảnh của một chiếc mỏ neo. Nếu bạn được hỏi liệu rằng có phải khi Gandhi qua đời ông đã hơn 114 tuổi hay không và bạn sẽ dự đoán tuổi của Gandhi cao hơn nhiều so với khi bạn được hỏi: Có phải Gandhi qua đời ở tuổi 35. Nếu bạn tính toán xem nên chi bao nhiêu cho một căn hộ, bạn sẽ bị chi phối khi bạn hỏi về giá bán. Dù bạn có cố chống lại sự chi phối của các con số thì cùng một căn hộ sẽ có vẻ như có giá trị hơn nếu giá niêm yết của nó cao hơn so với mức giá thấp và như vậy bảng danh sách các hiệu ứng neo đậu se rất dài. Bất cứ con số nào mà bạn xem xét trong mỗi trường hợp để lựa chọn sẽ gây ra một hiệu ứng neo đậu.

Chúng tôi không phải là người đầu tiên thấy được những tác động của sự neo đậu nhưng thí nghiệm của chúng tôi lại là dẫn chứng thể hiện đầu tiên về sự vô lý của nó: Những dự đoán của con người đã bị chi phối bởi một con số mà con số đó không đem lại thông tin gì. Ở đây chẳng có cách nào để mô tả hiệu ứng neo đậu của một vòng quay may mắn thích đáng. Amos và tôi đã cho đăng báo cáo về thí nghiệm này trên tờ Science (Khoa học) của mình và nó đã trở thành một trong những phát hiện được biết tới nhiều nhất tại tờ báo này. Có một rắc rối duy nhất là: Amos và tôi đã không hoàn toàn thống nhất về mặt tâm lý của hiệu ứng neo đậu. Ông ấy đã ủng hộ cách lý giải này, tôi lại thích cách khác hơn và chúng tôi cũng không bao giờ tìm được một giải pháp chung để giải quyết sự bất đồng ấy. Vấn đề này, cuối cùng đã được giải quyết sau đó vài thập kỷ bởi những nỗ lực nghiên cứu của rất nhiều nhà khoa học. Giờ đây rõ ràng là cả Amos và tôi đều đã đúng. Hai cơ chế vận hành khác nhau dẫn đến những hiệu ứng neo đậu tương ứng với từng cơ chế. Có một dạng neo đậu xảy ra trong một chu trình thận trọng của việc phán đoán, đây chính là sự vận hành của Hệ thống 2. Và có một sự neo đậu xảy ra bởi một tác động mồi, nó chính là biểu hiện sự vận hành tự động của Hệ thống 1.

NEO ĐẬU GIỐNG NHƯ SỰ ĐIỀU CHỈNH

Amos thích ý tưởng về một suy nghiệm được điều chỉnh và neo đậu giống như là một chiến lược đánh giá các đại lượng không chắc chắn: Xuất phát từ một con số neo đậu, ấn định xem liệu nó quá cao hay quá thấp và điều chỉnh dần dần ước lượng của bạn bằng cách "chuyển dịch" trong đầu từ điểm neo đậu. Việc điều chỉnh thông thường kết thúc một cách vội vã, bởi chúng ta sẽ dừng lại khi chúng ta không còn chắc chắn rằng chúng ta nên dịch chuyển xa hơn nữa hay không. Vài thập kỷ sau sự bất đồng của chúng tôi và vài năm sau cái chết của Amos, dẫn chứng thuyết phục về một quy trình như vậy đã được đưa ra một cách độc lập bởi hai nhà tâm lý học Eldar Shafir và Tom Gilovich cùng với hai sinh viên của họ cũng là môn đệ đời con cháu của Amos.

Để hiểu được ý niệm này, bạn thử lấy một tờ giấy và kẻ một đường thẳng dài 6 cm hướng lên trên, bắt đầu tại mép dưới của tờ giấy mà không dùng thước kẻ. Giờ hãy lấy một tờ giấy khác và bắt đầu từ mép trên và kẻ một đường thẳng hướng xuống cho tới khi nó cách mép dưới cùng 6 cm. So sánh hai đường thẳng. Đây là một cơ hội tốt để ước lượng của bạn về 6 cm này ngắn hơn ước lượng thứ hai. Nguyên nhân đó là bởi bạn không biết chính xác một đường thẳng như vậy trông như thế nào, đó chính là một giới hạn của tính không chắc chắn. Bạn dừng tại điểm gần mép dưới của khoảng không định khi bạn bắt đầu từ mép dưới của tờ giấy và gần với đỉnh của giới hạn khi bạn

bắt đầu từ đỉnh. Robyn Le Boeuf và Shafir đã tìm được nhiều ví dụ về sự vận hành ấy trong sự trải nghiệm hàng ngày. Việc điều chỉnh không đầy đủ này lý giải chặt chẽ tại sao có vẻ như bạn lái xe quá nhanh khi bạn đi qua đường cao tốc để vào thành phố, đặc biệt nếu bạn đang tán gẫu với một ai đó khi bạn lái xe. Sự đánh giá không đầy đủ này là nguyên nhân khiến các bậc cha mẹ giận dữ với những đứa trẻ ở tuổi trưởng thành vì chúng mở nhạc ầm ĩ trong phòng riêng. Le Boeuf và Shafir chỉ ra rằng: Một đứa trẻ có ý thức tốt bất thình lình vặn nhỏ nhạc xuống một mức âm lượng "hợp lý" nhu cầu của cha mẹ, những đứa trẻ này có thể không có khả năng thích ứng một cách thỏa đáng từ một điểm neo đậu cao và có thể cảm thấy rằng những nỗ lực thỏa hiệp thực tế đã bị lờ đi." Và người lái xe và đứa trẻ, đều thận trọng điều chỉnh xuống một mức hợp lý và cả hai đều không điều chỉnh chính xác mức đó.

Giờ hãy xem xét những câu hỏi sau:

George Washington đã trở thành tổng thống khi nào?

Nhiệt độ sôi của nước trên đỉnh Everest là bao nhiêu?

Điều thứ nhất xảy ra khi bạn cân nhắc từng câu hỏi này đó là một điểm neo đậu xuất hiện trong đầu bạn và bạn biết rằng cả hai điều đó là sai và đi tìm câu trả lời đúng. Bạn biết ngay tức khắc rằng George Washington đã trở thành tổng thống sau năm 1776 và bạn cũng biết rằng nhiệt độ sôi của nước trên đỉnh Everest thấp hơn 100OC. Bạn phải điều chỉnh sự chỉ dẫn này bằng cách tìm ra những lý lẽ để dịch chuyển khỏi sự neo đậu này. Như trong trường hợp những đường thẳng, bạn có khả năng dừng lại khi bạn không còn chắc chắn là bạn nên tiến xa hơn – tại gần biên của vùng không chắc chắn.

Nick Epley và Tom Gilovich phát hiện ra bằng chứng cho rằng sự điều chỉnh là một nỗ lực có chủ đích nhằm tìm kiếm các lý do để dịch chuyển khỏi điểm neo đậu: Những người được chỉ đạo lắc đầu khi họ nghe được về neo đậu này, như thể họ đã loại bỏ nó, dịch chuyển xa khỏi điểm neo đậu và những người gật đầu cho thấy sự neo đậu tăng lên. Epley và Gilovich cũng đã xác nhận rằng sự điều chỉnh là một sự vận hành đầy nỗ lực. Người ta điều chỉnh ít (ở điểm gần với điểm neo đậu hơn) khi những niềm an ủi tinh thần bị vắt kiệt, hoặc bởi trí nhớ của họ bị nhồi nhét bởi những con số hoặc bởi họ hơi quá chén. Sự điều chỉnh không đủ là sự thất bại của một Hệ thống 2 mệt mỏi hoặc lười biếng.

Vì thế giờ đây chúng ta biết được rằng Amos đã đúng ít nhất là trong một vài

trường hợp về sự neo đậu, nó bao hàm sự điều chỉnh Hệ thống 2 có chủ đích trong sự định hướng trên lý thuyết từ một điểm neo đậu.

SỰ NEO ĐẬU LÀ HIỆU ỨNG MỒI

Khi Amos và tôi bàn cãi về sự neo đậu, tôi đã đồng ý rằng sự điều chỉnh đôi lúc xảy ra nhưng tôi vẫn cảm thấy không hài lòng lắm. Sự điều chỉnh là một hành động có chủ đích và nhận thức nhưng trong hầu hết các trường hợp diễn ra sự neo đậu lại không hề có sự trải nghiệm chủ quan tương ứng nào. Xem xét hai câu hỏi sau:

Gandhi đã nhiều hơn hay ít hơn 144 tuổi khi ngài qua đời?

Gandhi qua đời năm bao nhiêu tuổi?

Bạn có đưa ra sự ước tính của mình bằng cách điều chỉnh giảm từ con số 144 không? Chắc hẳn là không nhưng con số cao một cách vô lý vẫn tác động tới ước tính của bạn. Tôi có linh cảm rằng sự neo đậu này là một trường hợp của sự gợi ý. Đây chính là từ mà chúng tôi sử dụng khi ai đó khiến chúng tôi phải nhìn, nghe, hoặc cảm nhận thứ gì đó bằng việc chỉ đơn thuần đặt nó vào trong trí não. Ví dụ, câu hỏi “bây giờ bạn có cảm thấy hơi tê ở chân trái không?” luôn luôn gợi cho một vài người thông báo lại rằng chân trái của họ quả thực có cảm thấy chút ít khác lạ.

Amos đã thận trọng hơn so với tôi về những linh cảm và ông đã chỉ ra một cách chính xác rằng việc viện vào sự gợi nhắc đã không giúp chúng tôi hiểu được sự neo đậu, bởi chúng tôi đã không biết giải thích sự gợi nhắc ấy như thế nào. Tôi đã phải đồng ý rằng ông ấy đúng nhưng tôi đã chẳng bao giờ tán thành với ý kiến cho rằng sự điều chỉnh không đủ là nguyên do duy nhất của những hiệu ứng neo đậu. Chúng tôi đã tiến hành nhiều thí nghiệm không được thuyết phục với nỗ lực nhằm hiểu về sự neo đậu, nhưng chúng tôi đã thất bại và thậm chí cuối cùng chúng tôi đã từ bỏ ý nghĩ viết nhiều hơn về điều này.

Câu hỏi bí ẩn mà chúng tôi không tìm được câu trả lời, giờ đây đã được giải quyết bằng khái niệm được đưa ra một cách rõ ràng: Sự gợi nhắc là một hiệu ứng mồi, nó đưa ra dấu hiệu tương hợp một cách có chọn lọc. Bạn không tin rằng Gandhi đã thọ 144 tuổi nhưng cơ chế liên tưởng của bạn chắc chắn đã tạo ra ấn tượng về một người rất già nua. Hệ thống 1 hiểu được những ý nghĩa bằng việc cố biến chúng thành đúng và sự kích hoạt chọn lọc các suy nghĩ tương hợp sản sinh ra một tập hợp các lỗi có hệ thống khiến chúng ta dễ

bị mắc lừa và có chiều hướng tin tưởng quá mãnh liệt vào bất kể điều gì chúng ta nghĩ là đúng. Giờ chúng tôi đã nhận ra tại sao cả Amos và tôi đã không nhận ra đó là hai dạng của sự neo đậu: Các kỹ thuật nghiên cứu và các ý tưởng chưa xuất hiện trên lý thuyết mà chúng tôi định nghiên cứu. Rất lâu sau đó, những lý thuyết này đã được phát triển bởi những người khác. Một chu trình tương tự sự gợi nhắc quả thực đang vận hành trong nhiều tình huống: Hệ thống 1 gắng hết sức có thể để tạo nên một thế giới quan, trong đó sự neo đậu là một con số thực. Đây chính là một trong những biểu hiện của sự gắn kết liên tưởng mà tôi đã miêu tả trong phần đầu của cuốn sách này.

Các nhà tâm lý học người Đức là Thomas Mussweiler và Fritz Strack đã đưa ra những minh chứng thuyết phục nhất về vai trò của sự gắn kết liên tưởng trong sự neo đậu. Trong một thí nghiệm, họ đã đặt ra một câu hỏi neo đậu về nhiệt độ: "Nhiệt độ trung bình hàng năm tại Đức cao hơn hay thấp hơn 36°C?" hoặc "Có phải nhiệt độ trung bình hàng năm ở Đức cao hơn hoặc thấp hơn 8°C không?"

Tất cả những người tham gia trả lời sau đó đều biểu thị bằng một vài từ ngắn gọn để nhận diện. Các nhà nghiên cứu phát hiện được rằng 36°C khiến họ dễ dàng nhận diện những từ mùa hè hơn (ví dụ như mặt trời và bãi biển), và 8°C thuận tiện để nhận ra các từ mùa đông (như sương mù và trượt tuyết). Sự kích hoạt có chọn lọc những ký ức tương hợp lý giải cho sự neo đậu: Các con số cao và thấp kích hoạt các chuỗi ý niệm khác nhau trong trí nhớ. Những ước lượng về nhiệt độ hàng năm dẫn tới những mẫu ý niệm sai lệch này và bởi vậy cũng bị sai lệch theo. Trong một nghiên cứu tinh vi khác với cùng nét đặc trưng như vậy, những người tham gia đã được hỏi về mức giá trung bình của xe hơi Đức. Một điểm neo đậu cao có chọn lựa đã gợi ý tên của các nhãn hiệu xa xỉ (Mercedes, Audi), trong khi đó điểm neo đậu thấp đã gợi ý các nhãn hiệu được liên tưởng tới thị trường xe hơi bình dân (Volkswagen). Chúng tôi đã thấy được trước đó rằng bất cứ gợi ý nào cũng sẽ có xu hướng gợi ra thông tin tương ứng với nó. Sự gợi ý và neo đậu cùng được lý giải bởi cùng một sự vận hành tự động của Hệ thống1. Mặc dù tôi đã không biết chứng minh nó như thế nào vào thời điểm đó, linh cảm của tôi về mối liên kết giữa sự neo đậu với những gợi ý đã biến thành sự thực.

CHỈ SỐ NEO ĐẬU

Nhiều hiện tượng tâm lý học có thể được giải thích qua các thí nghiệm nhưng một số có thể đo lường được trên thực tế. Tác động của các điểm neo đậu là một ngoại lệ. Sự neo đậu có thể được đo lường và đó là một tác động

vô cùng lớn. Một số khách du lịch tại bảo tàng Exploratorium, San Francisco đã được hỏi hai câu hỏi dưới đây:

Chiều dài của cây gỗ đỏ cao nhất nhỏ hơn hay lớn hơn 1.200 feet không?

Bạn đoán chính xác xem chiều dài của cây gỗ đỏ cao nhất là bao nhiêu?

Điểm "neo đậu cao" trong cuộc thử nghiệm này đó là 365 m. Đối với những người tham gia trả lời khác, câu hỏi thứ nhất được tham chiếu tới một điểm "neo đậu thấp" là 55 m. Sự khác biệt giữa hai điểm neo đậu này là 310 m.

Như đã dự tính, hai nhóm này đã đưa ra rất nhiều ước tính trung bình khác nhau: 257 m và 55 m. Sự khác biệt giữa chúng là 202 m. Chỉ số neo đậu đơn giản là tỷ lệ của hai sự khác biệt (202/310) được biểu diễn như là một tỷ lệ phần trăm: 55%. Thước đo sự neo đậu có thể là 100% đối với những người mù quáng thừa nhận sự neo đậu như là một ước tính và là 0% đối với những người có khả năng bỏ qua tất thảy điểm neo đậu. Con số 55% thu được trong trường hợp này là con số điển hình. Các con số tương tự cũng được ghi nhận đối với hàng loạt các luận đề khác.

Hiệu ứng neo đậu không phải là một sự hiếu kỳ trong phòng thí nghiệm, nó chỉ có thể phát huy mạnh mẽ trong thế giới thực. Trong một thí nghiệm được tiến hành một vài năm trước đây, các văn phòng bất động sản được yêu cầu thẩm định giá trị thực tế của một ngôi nhà được chào bán trên thị trường. Họ tới xem nhà và tổng hợp thông tin trong đó đã bao gồm cả giá bán ban đầu. Sau khi thẩm định giá nhà, một nửa số văn phòng bất động sản đã thấy giá bán ban đầu như vậy cao hơn so với giá đã được niêm yết của căn nhà; nửa số văn phòng bất động sản còn lại đã thấy một mức giá bán ban đầu như vậy là rất thấp. Mỗi một văn phòng đưa ra ý kiến của mình về một mức giá mua hợp lý dành cho ngôi nhà và mức giá thấp nhất mà họ có thể bán căn nhà đó. Các văn phòng bất động sản này sau đó đã được hỏi về các yếu tố ảnh hưởng lên các đánh giá của họ. Các văn phòng bất động sản này đã quá tự mãn về năng lực của mình nên đã lờ đi mức giá bán ban đầu của căn nhà. Họ khẳng định rằng việc niêm yết giá nhà bán ban đầu này không có tác động gì lên câu trả lời của họ nhưng họ đã lầm: Hiệu ứng điểm neo đậu ở đây là 41%. Thực vậy, hầu như các chuyên gia dễ bị ảnh hưởng bởi các hiệu ứng neo đậu giống như các sinh viên trường kinh doanh không hề có sự trải nghiệm về bất động sản, chỉ số neo đậu của những người này là 48%. Sự khác biệt duy nhất giữa hai nhóm này đó là các sinh viên thừa nhận rằng họ đã bị tác động bởi sự neo đậu, trong khi đó các chuyên gia đã bác bỏ sức ảnh hưởng ấy.

Các tác động của hiệu ứng neo đậu này được tìm thấy ở các quyết định mà con người đưa ra có liên quan tới tiền bạc, ví dụ như khi họ lựa chọn bỏ ra bao nhiêu tiền cho một vụ kiện tụng. Để minh chứng cho hiệu ứng neo đậu này, chúng tôi đã đề nghị những người tham gia vào thí nghiệm Exploratorium về môi trường bị hủy hoại bởi những tàu chở dầu ở Thái Bình Dương và đã hỏi họ hỗ trợ một khoản chi phí bao nhiêu hàng năm để "cứu 50.000 con chim biển ngoài khơi bờ Thái Bình Dương khỏi những vụ tràn dầu ngoài đại dương, cho tới khi tìm ra các biện pháp ngăn chặn các vụ tràn dầu hoặc yêu cầu chủ của các con tàu chở dầu này chi trả cho hoạt động bảo vệ các loài chim ở ngoài đại dương." Với câu hỏi này: Thực ra mà nói, những người tham gia được đề nghị xác định lượng tiền cho một khoản quyên góp mà sẽ ăn khớp với cường độ cảm xúc của họ về tình trạng của những chú chim biển. Một số vị khách thăm quan ban đầu đã được hỏi một câu hỏi neo đậu, ví như là, "Bạn sẽ sẵn lòng trả 5 đô-la…," trước câu hỏi thẳng về việc họ sẽ quyên bao nhiêu đô-la để cứu lũ chim.

Khi không có sự neo đậu nào được nhắc đến, các vị khách tại Exploratorium - thường là những người nhạy cảm về môi trường, đã nói rằng họ sẵn lòng chi khoản là 64 đô-la. Khi khoản tiền neo đậu chỉ là 5 đô-la, các khoản quyên góp ở mức trung bình là 20 đô-la. Khi sự neo đậu vượt quá mức 400 đô-la, sự sẵn lòng chi tiền này tăng lên mức trung bình là 143 đô-la.

Sự khác biệt giữa các nhóm neo đậu cao và neo đậu thấp là 123 đô-la. Hiệu ứng neo đậu ở mức trên 30%, cho thấy rằng việc nâng mức yêu cầu ban đầu lên 100 đô-la mang lại một khoản thu về 30 đô-la trong mức sẵn sàng chi trung bình.

Các Hiệu ứng neo đậu tương tự hoặc thậm chí lớn hơn đã được thu thập trong nhiều nghiên cứu về những ước tính hoặc sẵn lòng quyên góp. Ví dụ, những người dân Pháp cư ngụ ở vùng bị ô nhiễm nặng Marseilles đã được hỏi về khoản chi phí mà họ có thể chấp nhận để được sống tại một vùng ít ô nhiễm hơn. Hiệu ứng neo đậu đã ở mức trên 50% trong nghiên cứu này. Các hiệu ứng neo đậu dễ dàng được thấy trong hoạt động thương mại trực tuyến, nơi mà cùng một sản phẩm lại thường được chào bán ở các mức giá "mua ngay" khác nhau. Sự "ước lượng" này trong các cuộc bán đấu giá tác phẩm nghệ thuật cũng là một sự neo đậu tác động lên giá bỏ thầu đầu tiên.

Có rất nhiều trường hợp điểm tha neo đậu là hợp lý... Sau cùng, chẳng có gì ngạc nhiên khi những người đã được hỏi những câu hỏi hóc búa bấu víu vào những cọng rơm và sự neo đậu này là một cọng rơm đáng tin cậy. Nếu bạn gần như không biết chút gì về các loài cây ở California và được hỏi liệu rằng

một loài cây gỗ đỏ có thể cao hơn 365 m hay không, bạn có thể suy ra rằng con số này không quá xa con số thực là bao. Một người nào đó biết được chiều cao thực sự đã nghĩ ra câu hỏi này, bởi vậy sự neo đậu có thể là một gợi ý giá trị. Tuy nhiên, một phát hiện mấu chốt của nghiên cứu về sự neo đậu đó là các điểm neo đậu này rõ ràng xảy ra ngẫu nhiên có thể chỉ có tác động ngang với các điểm tựa cung cấp thông tin tiềm tàng. Khi chúng ta sử dụng một bánh xe may mắn cho những ước tính neo đậu về tỷ lệ các quốc gia Châu Phi tại Liên Hợp Quốc, chỉ số neo đậu là 44%, hợp với khoảng giới hạn của các hiệu ứng đã được thấy cùng với những neo đậu mà có thể đã được đưa ra như là các gợi ý. Các hiệu ứng neo đậu có kích cỡ giống nhau đã từng được thấy trong các thí nghiệm mà ở đó một vài số cuối cùng của chỉ số an sinh xã hội của những người tham gia đã được sử dụng như là sự neo đậu (ví dụ, để ước lượng số các nhà tâm lý học trong thành phố họ sinh sống). Kết luận ở đây thực rõ ràng: Các neo đậu không hề có các tác dụng bởi người ta tin rằng chúng cung cấp thông tin.

Sức ảnh hưởng của các neo đậu ngẫu nhiên đã được chứng minh theo một số cách đáng lo ngại. Các thẩm phán người Đức với trung bình hơn 15 năm kinh nghiệm làm quan tòa, đầu tiên đọc một bản miêu tả về một người phụ nữ đã từng bị bắt vì tội trộm cắp vặt, sau đó gieo một cặp xúc xắc đã được làm cho nặng thêm để mỗi lần gieo đều cho kết quả là 3 hoặc 9. Ngay khi con xúc xắc dừng lại, các vị thẩm phán đã được hỏi liệu rằng họ có thể tuyên án người phụ nữ kia với thời hạn tù được tính bằng tháng, lớn hơn hay nhỏ hơn con số hiển thị trên con xúc xắc. Sau cùng, các vị thẩm phán đã được hướng dẫn để định rõ án tù mà họ có thể sẽ ban cho kẻ cắp vặt. Trung bình, những người mà đã gieo được số 9 nói rằng họ sẽ kết án cô ta 8 tháng; những người mà đã gieo số 3 nói rằng họ sẽ kết án cô ta 5 tháng; hiệu ứng neo đậu ở đây là 50%.

SỬ DỤNG VÀ LẠM DỤNG CÁC NEO ĐẬU

Cho tới thời điểm này, bạn có thể được cam đoan rằng các hiệu ứng neo đậu đôi lúc do hoạt động mồi (gợi ý), đôi lúc do sự điều chỉnh không đủ có ở khắp nơi sinh ra. Các vận hành về mặt tâm lý này sản sinh ra sự neo đậu, khiến chúng ta dễ bị ảnh hưởng nhiều hơn những gì phần lớn chúng ta mong muốn. Và dĩ nhiên chỉ có số ít người có khả năng và thích thú khai thác sự cả tin của chúng ta.

Các hiệu ứng neo đậu lý giải nguyên nhân, chẳng hạn: việc đưa ra các chế độ phân phối tùy tiện là một mánh khóe marketing hiệu quả. Một vài năm trước, những người mua hàng siêu thị tại thành phố Sioux, Iowa, được mua hàng

khuyến mại dành cho loại súp Campbell ở mức giảm khoảng 10% so với mức giá thông thường. Vào một số ngày, một tấm biển đặt trên kệ thông báo rằng GIỚI HẠN MỖI NGƯỜI ĐƯỢC MUA 12 HỘP. Vào những ngày khác, tấm biển lại thông báo KHÔNG GIỚI HẠN SỐ HỘP MỖI NGƯỜI ĐƯỢC MUA. Những người mua hàng đã mua trung bình 7 hộp súp khi sự giới hạn này có hiệu lực khi giới hạn được gỡ bỏ, họ lại mua gấp đôi. Sự neo đậu ở đây không phải là sự lý giải duy nhất. Sự phân phối cũng ngụ ý rằng hàng hóa đang rời khỏi các kệ hàng và những người mua hàng có thể bị một chút thôi thúc để tích trữ hàng. Nhưng chúng tôi cũng hiểu rằng việc đề cập tới 12 hộp giống như là một lượng mua triển vọng có thể sản sinh ra sự neo đậu dù cho con số này được sinh ra bởi một bánh quay rulet.

Chúng tôi đã thấy cùng chiến lược ấy vận hành trong việc đàm phán giá của một căn nhà, khi người bán đưa ra động thái đầu tiên bằng cách đặt ra mức giá niêm yết. Cũng giống như trong nhiều trò chơi khác, động thái ban đầu là một lợi thế trong các cuộc đàm phán một vấn đề - ví dụ, khi giá cả là vấn đề duy nhất được thiết lập giữa một người mua và người bán. Như bạn có thể được trải nghiệm khi việc đàm phán lần đầu diễn ra trên một sàn giao dịch, sự neo đậu ban đầu có được một ảnh hưởng mạnh mẽ. Lời khuyên của tôi dành cho các sinh viên khi tôi giảng về các cuộc đàm phán đó là nếu bạn nghĩ rằng đối phương đã đưa ra một đề nghị quá đáng, bạn không nên lặp lại với một đơn chào hàng với mức giá cạnh tranh trên mức ngang bằng, việc tạo ra một khoảng trống mà sau này sẽ trở thành thách đố cho người trung gian trong các cuộc đàm phán. Thay vào đó, bạn nên cao giọng, chất vấn dồn dập hoặc hăm dọa làm vậy và làm cho mọi việc trở nên rõ ràng – với bản thân bạn và đối phương – rằng bạn sẽ không tiếp tục cuộc đàm phán với con số họ đặt ra.

Các nhà tâm lý học Adam Galinsky và Thomas Mussweiler đã đưa ra các cách khôn khéo hơn để tránh hiệu ứng neo đậu trong các cuộc đàm phán. Họ đã hướng dẫn các nhà thương thuyết tập trung vào mối quan tâm của họ và lục trong trí nhớ của họ những lập luận chống lại sự neo đậu. Sự chỉ dẫn nhằm kích hoạt Hệ thống 2 này đã thành công. Ví dụ, hiệu ứng neo đậu được giảm thiểu hoặc loại bỏ khi người đề xuất ý kiến thứ hai tập trung sự quan tâm của mình vào đề xuất cực tiểu mà phía đối phương có thể chấp thuận, hoặc vào các chi phí để đối phương không thể đi đến một lập luận nào. Nhìn chung, một chiến lược có chủ đích “suy nghĩ ngược lại” có thể là một sự phòng vệ khôn khéo chống lại các hiệu ứng neo đậu, bởi nó phủ định sự khỏa lấp bị sai lệch của các ý nghĩ sản sinh ra các hiệu ứng này.

Sau cùng, hãy thử lần đầu tiên tự mình tính toán tác động của việc neo đậu

lên một luận đề về chính sách công: Độ lớn của những tổn thất trong các trường hợp thiệt hại cá nhân. Những hình phạt này đôi lúc là rất lớn. Các đơn vị là mục tiêu thường xuyên của những vụ kiện như vậy, ví như các bệnh viên và công ty hóa chất, đã vận động hành lang để nỗ lực chiến thắng trong các phán quyết của tòa. Trước khi bạn đọc chương này, hẳn bạn đã từng nghĩ rằng việc hạn chế các hình phạt chắc chắn là tốt cho các bị cáo tiềm năng, nhưng giờ đây bạn không nên quá chắc chắn như vậy. Xem xét tác động của việc hạn chế các hình phạt ở mức 1 triệu đô-la. Quy định này có thể loại trừ tất cả các mức phạt lớn hơn nhưng sự neo đậu cũng có thể gọi ra mức độ của nhiều khoản phạt mà có thể theo một cách nào đó nhỏ hơn nhiều. Điều đó gần như chắc chắn mang lại lợi ích cho những bị đơn hệ trọng và các hãng lớn nhiều hơn so với các tổ chức nhỏ.

HOẠT ĐỘNG NEO ĐẬU VÀ HAI CƠ CHẾ

Có rất nhiều các tác động của những sự neo đậu ngẫu nhiên cho chúng ta biết được về mối quan hệ giữa Hệ thống 1 và Hệ thống 2. Các hiệu ứng neo đậu vẫn luôn được nghiên cứu với các nhiệm vụ đánh giá và lựa chọn hoàn tất sau cùng bởi Hệ thống 2. Tuy nhiên, Hệ thống 2 hoạt động dựa trên dữ liệu được gọi ra từ trí nhớ, trong một cơ chế vận hành tự động và vô thức của Hệ thống 1. Hệ thống 2 do vậy mà dễ chịu ảnh hưởng sai lệch từ các neo đậu thứ tạo ra một số thông tin dễ dàng hơn là gọi ra. Hơn thế nữa, Hệ thống 2 không hề có sức ảnh hưởng lên hiệu ứng này và không hề có chút nhận biết nào về nó. Những người tham gia thí nghiệm đã từng tiếp xúc với những hiệu ứng ngẫu nhiên hoặc vô lý (như là cái chết của Gandhi ở tuổi 144) đã tự tin phủ nhận thông tin đó rõ ràng ảnh hưởng đến dự đoán của họ và họ đã sai.

Chúng tôi đã thấy trong thảo luận về "quy luật số nhỏ" rằng một thông điệp, trừ khi nó bị loại bỏ ngay lập tức như thể một lời nói dối, sẽ có cùng một tác động lên hệ thống liên tưởng bất chấp độ tin cậy của chúng. Thực chất của thông điệp này được dựa trên bất cứ thông tin sẵn có, ngay cả khi lượng tin là khá ít và chất lượng kém: WYSIATI. Khi bạn đọc một câu chuyện kể về cuộc giải cứu anh dũng của một người leo núi bị thương, tác động của nó lên trí nhớ liên tưởng của bạn sẽ giống thật hơn nhiều nếu đó là một tin báo hoặc bản tóm tắt của một bộ phim. Đó chính là những kết quả neo đậu từ sự kích hoạt liên tưởng. Liệu rằng câu chuyện ấy có đúng hay không, hoặc có thể tin được hay không, không phải là vấn đề gì quá lớn. Ảnh hưởng mạnh mẽ của các neo đậu ngẫu nhiên là một trường hợp cá biệt của hiện tượng này, bởi một neo đậu ngẫu nhiên rõ ràng là chẳng cung cấp thông tin nào cả.

Trước đó, tôi đã thảo luận về các dạng thức gây bối rối của các hiệu ứng mồi, trong đó những suy nghĩ và hành vi của bạn có thể bị tác động bởi tác nhân kích thích, theo đó bạn chẳng có chút chú tâm nào cả, và ngay cả tác nhân kích thích mà bạn hoàn toàn không nhận thức được. Tinh thần chủ đạo của nghiên cứu về các gợi ý là những suy nghĩ của chúng ta và hành vi của chúng ta bị ảnh hưởng nhiều hơn những gì chúng ta nghĩ hoặc mong muốn.. Nhiều người thấy các kết quả mồi là không thể tin nổi, bởi chúng không tương ứng với sự trải nghiệm chủ quan. Nhiều người khác thấy các kết quả lộn xộn, bởi chúng đe dọa ý thức chủ quan của tác nhân và sự tự do ý chí. Nếu nội dung hiển thị trên một màn hình máy tính có thể ảnh hưởng đến ý định giúp đỡ người lạ nhưng bạn không thấy nó thì liệu bạn có sẵn sàng giúp đỡ họ không? Các hiệu ứng neo đậu cũng đang đe doạ theo một cách tương tự như vậy. Bạn luôn nhận thức được sự neo đậu và thậm chí chú tâm tới nó nhưng bạn không biết được rằng nó đang dẫn dắt và chế ngự suy nghĩ của bạn, bởi bạn không thể hình dung được bạn có thể từng suy nghĩ như thế nào nếu sự neo đậu ấy khác đi (hoặc thiếu vắng). Tuy nhiên, bạn nên thừa nhận rằng bất cứ con số nào xuất hiện trên bàn đàm phán đều có một hiệu ứng neo đậu lên bạn và nếu những tỷ lệ ấy quá cao bạn nên vận động bản thân (Hệ thống 2 của bạn) chiến đấu với hiệu ứng ấy.

BÀN VỀ CÁC NEO ĐẬU

"Công ty mà chúng ta muốn có đã gửi cho chúng ta kế hoạch kinh doanh của họ, cùng với số lợi tức mà họ kỳ vọng. Chúng ta không nên để con số đó ảnh hưởng lên suy nghĩ của mình. Để chúng sang một bên."

"Các kế hoạch là những kịch bản tình thế tốt nhất. Hãy tránh hoạt động neo đậu lên các kế hoạch khi chúng ta dự đoán các kết quả thực tại. Nghĩ về những cách mà kế hoạch có thể đi sai là một cách để thực hiện điều đó."

"Mục tiêu của chúng ta trong cuộc đàm phán này là khiến họ vướng vào con số này."

"Hãy để cho mọi việc trở nên rõ ràng rằng nếu đây là đề xuất của họ, cuộc đàm phán đã kết thúc. Chúng ta không muốn bắt đầu từ điểm đó."

"Các luật sư của bên bị đơn đặt ra một tham chiếu vô bổ trong đó họ đề cập tới một khoản tiền thấp tới lố bịch cho những thiệt hại, và họ đã khiến thẩm phán bấu víu vào đó!"

Chương 12. Khoa học của tính sẵn có

Amos và tôi đã có thời gian làm việc hiệu quả nhất trong khoảng 1971 – 1972 tại Eugene ở Oregon. Viện nghiên cứu Oregon đã mời chúng tôi và một vài "ngôi sao tương lai" vài lĩnh vực nghiên cứu như là tạo lập đánh giá, ra quyết định và dự đoán trực giác. Vị chủ nhà của chúng tôi là Paul Slovic cũng là bạn thân thiết với Amos, từ thời học cùng lớp tại Ann Arbor. Paul có triển vọng trở thành một nhà tâm lý học hàng đầu trong số các nhà nghiên cứu về sự rủi ro, ông đã thu thập được nhiều thành tích trên suốt chặng đường nghiên cứu của mình. Paul và vợ của mình là Roz, đã giúp chúng tôi hòa nhập với cuộc sống ở Eugene. Chúng tôi đã nhanh chóng thích nghi với cuộc sống ở đây và quen với những việc mà người dân ở Eugene vẫn thường làm như chạy bộ, hay tổ chức tiệc nướng ngoài trời và dẫn lũ trẻ tới các trận đấu bóng rổ. Chúng tôi đã làm việc hết sức nghiêm túc, thực hiện hàng tá các thí nghiệm và viết bài báo về sự đánh giá các suy nghiệm. Vào buổi tối tôi viết cuốn "Chú ý và nỗ lực". Đó quả là một năm bận rộn của tôi.

Một trong những dự án của chúng tôi là nghiên cứu về phép suy nghiệm dựa trên giá trị sẵn có. Chúng tôi đã nghĩ về phương pháp suy nghiệm này khi chúng tôi tự hỏi bản thân mình rằng người ta thực sự đã làm gì khi họ có ý muốn ước lượng tần số xuất hiện của một phạm trù, ví dụ như "những người ly hôn sau tuổi 60" hoặc "các loài thực vật gây hại". Câu trả lời hoàn toàn rõ ràng: Những tình huống thuộc nhóm này sẽ được gọi về từ trí nhớ và nếu sự phục hồi trí nhớ ấy diễn ra dễ dàng và thuận lợi, phạm trù đó sẽ được đánh giá là tần số xuất hiện lớn. Chúng tôi đã xác định suy nghiệm dựa trên giá trị sẵn có này giống như quy trình xét đoán tần số bởi "sự nới lỏng kéo theo những tình huống hiện lên trong đầu." Tuyên bố này dường như là rõ ràng khi chúng tôi sắp xếp chúng theo trật tự, nhưng ý niệm về tính sẵn có kể từ đó tới nay đã được chắt lọc hơn. Phương pháp hai hệ thống vẫn chưa từng được phát triển khi chúng tôi bắt tay nghiên cứu về tính sẵn có và chúng tôi đã không thực sự nỗ lực để xác định rõ liệu phương pháp này có phải là một chiến lược giải quyết vấn đề có cân nhắc hay không. Chúng tôi giờ đây biết được rằng cả hai hệ thống ấy đều có liên quan.

Một câu hỏi mà chúng tôi đã cân nhắc ngay từ buổi đầu đó là có bao nhiêu tình huống cần phải được truy vấn để có được một ấn tượng xuất hiện trong đầu một cách dễ dàng. Chúng tôi giờ đã rõ câu trả lời: Chẳng có gì cả. Ví dụ, nghĩ tới số từ có thể được tạo nên từ hai chuỗi ký tự dưới đây:

XUZONLCJM

TAPCERHOB

Ngay lập tức, bạn đã biết được mà không cần phải tạo ra bất cứ tình huống nào, có một chuỗi dữ kiện gợi ra nhiều phương án có thể xảy ra hơn chuỗi còn lại, chắc chắn với một hệ số 10 hoặc hơn. Tương tự vậy, bạn không cần phải truy tìm những mẩu thông tin cụ thể trong đầu để có được một ý niệm chuẩn xác về tần số tương đối mà cùng với đó những quốc gia khác nhau (Bỉ, Trung Quốc, Pháp, Congo, Nicaragua, Rumani…) đã từng xuất hiện trong mẩu tin trong suốt những năm qua.

Phương pháp suy nghiệm dựa trên giá trị sẵn có, giống như những phương pháp suy nghiệm đánh giá khác, là cùng thay thế câu hỏi này bằng một câu hỏi khác: Bạn muốn ước tính độ lớn của một phạm trù hoặc tần suất của một biến cố nhưng bạn lại thay thế bằng việc báo cáo một ấn tượng về những tình huống xuất hiện trong đầu. Sự thay thế các câu hỏi chắc hẳn sinh ra những lỗi mang tính hệ thống. Bạn có thể phát hiện ra phương pháp suy nghiệm này dẫn tới những sai lệch như thế nào qua cách làm theo một quy trình đơn giản: Liệt kê các yếu tố hơn là tần suất khiến nó dễ dàng hiện ra trong đầu thông qua các tình huống. Mỗi yếu tố trong danh sách của bạn sẽ là một nguồn sai lệch tiềm ẩn. Dưới đây là một số ví dụ:

- Một biến cố nổi bật thu hút được sự chú ý của bạn sẽ dễ dàng được tìm ra từ trí nhớ. Những vụ ly hôn của những người nổi tiếng ở Hollywood với các tai tiếng tình ái trong giới chính khách thu hút được nhiều sự chú ý hơn và những tình huống này sẽ dễ dàng xuất hiện trong đầu của chúng ta hơn. Bởi vậy mà bạn có thể sẽ dễ thổi phồng tần suất của cả những vụ ly hôn lẫn tai tiếng tình ái chính trị này trong suy nghĩ của mình.
- Một biến cố gây xúc động nhất thời gia tăng tính sẵn có thuộc phạm trù của nó. Một vụ tai nạn máy bay thu hút giới truyền thông sẽ nhất thời thay đổi những cảm xúc của bạn về sự an toàn của chuyến bay. Những vụ tai nạn xuất hiện trong đầu bạn, trong chốc lát, sau khi bạn trông thấy một vụ cháy xe ô tô ở cuối phố và trong chốc lát suy nghĩ của bạn về thế giới đã trở thành một nơi nguy hiểm hơn rất nhiều.
- Các trải nghiệm, hình ảnh cá nhân và những ví dụ sinh động luôn sẵn có trong đầu óc bạn hơn là những tình tiết xảy ra với những người khác, hoặc những từ ngữ vớ vẩn, hoặc những số liệu thống kê. Một phán quyết sai ảnh hưởng tới bạn sẽ làm giảm mòn lòng tin của bạn vào hệ thống luật pháp hơn là một phán quyết sai tương tự mà bạn đọc

được trên báo.

Việc không vướng phải tập hợp các sai lệch tiềm ẩn sẵn có có quy mô này là có thể xảy ra, nhưng sẽ khá khó khăn. Bạn phải có được nỗ lực để tự vấn những ấn tượng và trực giác của mình bằng cách đặt ra những câu hỏi như: “Có phải việc chúng ta tin rằng các vụ trộm được thực hiện bởi trẻ vị thành niên là một vấn nạn lớn có được là do một vài trường hợp gần đây trong khu phố của chúng ta?” hoặc “Liệu có thể không cần phải tiêm phòng cúm bởi không ai trong số những người thân của tôi bị cúm vào năm ngoái?” Việc duy trì cảnh giác của chúng ta trước những sai lệch là một việc nhỏ, nhưng khả năng để có thể tránh được những sai lầm đắt giá đôi lúc cũng bõ công cảnh giác của chúng ta.

Một trong những nghiên cứu nổi tiếng nhất về tính sẵn có đưa ra giả thuyết rằng: Sự sai lệch trong nhận thức của chính bản thân bạn có thể góp phần duy trì hạnh phúc hôn nhân và có thể cải thiện công việc trong các dự án chung khác. Trong một nghiên cứu nổi tiếng, các cặp vợ chồng đã được hỏi “Đóng góp của cá nhân bạn vào việc giữ cho nhà cửa gọn gàng nhiều như thế nào, theo tỷ lệ phần trăm?” Họ cũng đã trả lời những câu hỏi tương tự về “việc đổ rác” hay “việc thực thi các cam kết xã hội”… Các đóng góp tự ước lượng này có thể cộng tổng lên tới 100%, hoặc hơn hoặc kém không? Như đã dự đoán, các đóng góp tự ước lượng này đã được cộng gộp lên tới hơn 100%. Lời giải thích ở đây đó là một thiên lệch mang tính sẵn có: Cả vợ lẫn chồng đều có những cố gắng của cá nhân họ và những đóng góp của người này rõ ràng hơn những đóng góp của người khác và sự khác biệt trong tính sẵn có này dẫn tới một sự khác biệt trong tần suất được xác định. Sai lệch này không nhất thiết phải là lợi ích cá nhân: Các cặp vợ chồng cũng đã ước tính quá mức công sức của họ sẽ gây ra các vụ cãi cọ, mặc dù với một mức độ nhỏ hơn so với công sức của họ vào các kết quả đáng trông đợi hơn. Cũng chính sai lệch này góp phần vào nhận xét chung mà nhiều thành viên trong một nhóm cộng tác việc trên cảm thấy họ đã đóng góp nhiều hơn và cũng cảm thấy rằng những người khác không dễ chịu lắm với những đóng góp cá nhân của họ.

Tôi thường không lạc quan về khả năng kiểm soát bản thân trước các sai lệch nhưng đây là một ngoại lệ. Cơ hội làm suy yếu sai lệch thành công là có thật, bởi các tình huống mà tại đó các vấn đề về phân bổ tín nhiệm được đặt ra có thể dễ xác định. Hơn thế nữa, do những căng thẳng thường nảy sinh khi một vài người cảm thấy rằng những nỗ lực của họ không được nhìn nhận xứng đáng. Sự quan sát tối thiểu mà ở đó thường có tới hơn 100% niềm tin quanh quất đôi lúc đủ để xoa dịu tình hình. Trong bất cứ tình huống nào, đây quả là

một việc tốt để mỗi người nhớ lại. Thi thoảng, bạn sẽ làm nhiều hơn những gì bạn phải làm, nhưng cũng thật hữu ích khi biết được rằng bạn vẫn có được cảm giác ấy ngay cả khi từng thành viên của nhóm cũng cảm nhận rằng họ làm nhiều hơn nhiệm vụ của họ như bạn.

TÂM LÝ HỌC CỦA TÍNH SẴN CÓ

Một lợi thế lớn trong việc hiểu về phương pháp suy nghiệm dựa trên giá trị sẵn có đã diễn ra vào đầu những năm 1990, khi một nhóm các nhà tâm lý học người Đức, dẫn đầu là Norbert Schwarz đã xướng lên một câu hỏi kích thích sự tò mò: Những cảm tưởng của con người về tần suất của một phạm trù sẽ bị tác động như thế nào bởi một nhu cầu cần liệt kê một con số đặc biệt về các tình huống? Hãy tự mình tưởng tượng ra một chủ thể trong thí nghiệm sau:

Trước nhất, liệt kê sáu tình huống mà trong đó bạn đã cư xử thật quyết đoán.

Kế tiếp, đánh giá xem bạn quả quyết tới nhường nào.

Hãy tưởng tượng rằng bạn đã từng được hỏi về 12 tình huống mà bạn hành xử quyết đoán (đây là con số mà hầu hết mọi người không đạt được). Bản thân bạn có quyết đoán như thể khác không?

Schwarz và đồng sự của mình đã nhận ra rằng nhiệm vụ liệt kê các tình huống có thể làm gia tăng các đặc điểm của phán quyết bởi hai lộ trình khác nhau:

- Số lượng các tình huống đã được tìm ra.
- Cách mà chúng hiện ra trong đầu một cách dễ dàng.

Yêu cầu liệt kê mười hai tình huống đẩy hai định thức này vào cuộc đọ sức với nhau. Mặt khác, bạn vừa mới nhớ về một con số ấn tượng của các trường hợp mà bạn đã rất quyết đoán. Mặt khác nữa, trong khi ba hay bốn tình huống đầu tiên thể hiện tính quyết đoán bạn dễ đạt được, bạn gần như chắc chắn đã gắng sức để tiến gần tới các tình huống cuối cùng nhằm hoàn thiện một chuỗi 12 tình huống; sự liền mạch này là thấp. Thứ gì sẽ đáng quan tâm hơn giá trị thực được đưa ra hay tính dễ dàng và liền mạch của thứ được đưa ra?

Cuộc đua tranh ấy rõ ràng đã tìm ra một kẻ chiến thắng: Những người vừa mới liệt kê 12 tình huống đã tự đánh giá mình ít quyết đoán hơn những người mà đã liệt kê chỉ sáu tình huống. Hơn thế nữa, những người tham gia

vốn đã được đề nghị liệt kê 12 tình huống tại đó họ đã không hành động quyết đoán nhưng lại cho rằng bản thân mình hành động cực kỳ quyết đoán! Nếu bạn không thể dễ dàng bám đuổi các trường hợp cư xử nhẫn nại, bạn có thể kết luận rằng mình không hề nhẫn nại chút nào. Hành động tự xếp hạng đã bị chi phối bởi sự nới lỏng mà cùng với nó các ví dụ hiện lên trong đầu. Sự trải nghiệm triệu hồi chính xác các tình huống đã lấn át con số được gọi ra.

Một đóng góp về vai trò của sự liền mạch đã được đưa ra bởi các nhà tâm lý học khác trong nhóm. Tất cả những người tham gia thí nghiệm đã liệt kê ra sáu trường hợp hành xử quyết đoán (hoặc không quyết đoán), trong khi vẫn duy trì một biểu hiện định sẵn trên khuôn mặt. Những "người cười" đã được hướng dẫn để điều chỉnh cơ gò má, việc làm này tạo ra một nụ cười nhẹ; những "người nghiêm nghị" đã được yêu cầu nhăn trán. Như bạn đã biết, việc nhăn nhó thông thường hậu thuẫn cho sự căng thẳng có liên quan tới nhận thức và tác động ở đây đó là tính cân xứng: Khi người ta được hướng dẫn nhăn trán trong khi đang làm một nhiệm vụ, họ thậm chí còn cố gắng chăm chỉ hơn và trải nghiệm sự căng thẳng có liên quan tới nhận thức lớn hơn. Các nhà nghiên cứu đã lường trước được rằng những người nhăn trán có thể gặp nhiều khó khăn trong việc nhớ ra được các trường hợp hành xử quyết đoán hơn và có thể vì đó mà tự đánh giá bản thân như thể tương đối thiếu quyết đoán. Và đó là những gì đã diễn ra.

Các nhà tâm lý học thích thú với những trải nghiệm vốn đã đưa ra các kết quả ngược đời và họ đã vận dụng khám phá của Schwarz với sự hứng khởi. Ví dụ, những người:

- Tin rằng họ sử dụng xe đạp sau khi nhớ lại ít thường xuyên sử dụng xe đạp tăng lên nhiều thay vì một vài trường hợp.
- Ít tự tin trong một chọn lựa khi họ được yêu cầu đóng góp các lý lẽ nhiều hơn nhằm ủng hộ lựa chọn đó.
- Kém tin tưởng rằng một biến cố đã có thể tránh được sau khi liệt kê nhiều hơn các cách mà nó đã có thể được tránh.
- Ít bị làm cho ấn tượng vì một chiếc ô tô sau khi liệt kê rất nhiều lợi ích của nó.

Một vị giáo sư giảng dạy tại trường Đại học California đã rất tài tình khi phát hiện về sai lệch mang tính sẵn có này. Ông đã yêu cầu các nhóm sinh viên khác nhau liệt kê các cách có thể giúp nâng cao chất lượng lớp học và ông đã biến đổi số các cải thiện được yêu cầu ấy. Như đã kỳ vọng, các sinh viên nào đã liệt kê nhiều cách cải tiến lớp học hơn đã đánh giá lớp học cao hơn!

Có lẽ phát hiện thú vị nhất trong nghiên cứu ngược đời này đó là sự nghịch biện không phải lúc nào cũng được tìm thấy: Con người đôi lúc hướng theo cái được bao hàm chứ không phải theo những thứ dễ dàng xuất hiện. Sự kiểm chứng giúp bạn thực sự hiểu được một khía cạnh của hành vi đó là việc bạn biết rõ làm cách nào để đảo chiều chúng. Schwarz và các đồng sự của mình đã vượt qua thử thách trong việc phát hiện ra các điều kiện mà tại đó sự hoán vị có thể diễn ra.

Sự dễ dàng mà cùng với đó các trường hợp mang tính quyết đoán xuất hiện trong đầu chủ thể thay đổi trong suốt bài thực hành. Đầu tiên sẽ dễ dàng đưa ra một vài trường hợp nhưng sau đó sẽ khó khăn để đưa ra với một vài trường hợp. Dĩ nhiên, chủ thể cũng hy vọng sự liền mạch sẽ giảm dần nhưng sự giảm dần giữa sáu tình huống và 12 tình huống nhanh hơn những gì người tham gia thử nghiệm này mong đợi. Các kết quả đưa ra giả thuyết rằng những người tham gia đã rút ra một kết luận: Nếu tôi đang có quá nhiều rắc rối hơn dự tính để tìm ra những tình huống quyết đoán của tôi, thì tôi không thể là một người rất quyết đoán. Lưu ý rằng kết luận này dựa trên một điều bất ngờ là tính liền mạch này tệ hại hơn dự tính. Phương pháp suy nghiệm dựa trên giá trị sẵn có mà các chủ thể áp dụng được miêu tả chuẩn xác hơn như là một suy nghiệm "không lý giải được tính không sẵn có".

Schwarz và các đồng sự của mình đã cho rằng họ có thể phá vỡ suy nghiệm ấy bằng việc cung cấp sự lý giải về tính liền mạch cho các chủ thể. Họ đã nói với những người tham gia rằng họ có thể nghe nhạc trong khi đưa ra các tình huống mà âm nhạc đã tác động tới hiệu quả của việc ghi nhớ. Một số chủ thể đã được thông báo rằng âm nhạc có thể giúp ích, số khác lại được thông báo hy vọng tính liền mạch sẽ giảm bớt. Như đã tiên liệu, những người tham gia có sự trải nghiệm về tính liền mạch đã "giải thích" rằng sự suy nghiệm này không giúp ích gì cho họ trong vấn đề này, các chủ thể đã được thông báo rằng âm nhạc có thể khiến sự truy vấn trở nên khó khăn hơn đã tự đánh giá bản thân khi họ truy vấn 12 tình huống quả quyết y như khi truy vấn sáu tình huống. Các câu chuyện bao hàm khác đã từng được sử dụng với cùng một kết quả: Các phán quyết không còn bị tác động bởi sự dễ dàng trong truy vấn khi sự trải nghiệm về tính liền mạch được trao cho một sự lý giải sai qua sự hiện diện của các ô chữ cong hoặc thẳng, qua màu nền của màn hình, hay qua các yếu tố không liên quan khác mà những người thử nghiệm đã tưởng tượng ra.

Như tôi đã từng miêu tả, quá trình dẫn tới phán quyết thông qua tính sẵn có dường như có liên quan tới một chuỗi lập luận phức hợp. Các chủ thể có được một sự trải nghiệm về tính liền mạch giảm dần khi họ sản sinh ra các

tình huống. Họ hiển nhiên có những kỳ vọng về thang điểm mà tại đó tính liền mạch bị suy giảm, và những kỳ vọng này là sai: Nỗi khó khăn của việc bắt kịp với những tình huống mới gia tăng nhanh chóng hơn họ dự tính. Đó là tính liền mạch thấp bất ngờ khiến cho những người đã được yêu cầu liệt kê mười hai tình huống để mô tả bản thân mình như là kém quyết đoán. Khi điều bất ngờ được loại bỏ, tính liền mạch thấp không còn ảnh hưởng tới sự xét định. Quy trình này có vẻ như bao hàm một chuỗi các kết luận phức tạp. Liệu Hệ thống 1 tự động có đủ khả năng?

Câu trả lời đó là trong thực tế không có bất cứ lập luận phức hợp nào được dùng đến. Đặc trưng cơ bản của Hệ thống 1 là có khả năng thiết lập ra các kỳ vọng và bị làm cho ngạc nhiên khi những kỳ vọng này bị xâm phạm. Cơ chế này cũng tìm ra các lý do có thể đối với một điều ngạc nhiên. Hơn thế nữa, Hệ thống 2 có thể điều chỉnh nhanh chóng những kỳ vọng của Hệ thống 1, bởi vậy một biến cố mà thông thường đã có thể gây ngạc nhiên thì giờ đây gần như là rất đỗi bình thường. Giả sử bạn được thông báo rằng cậu bé hàng xóm ba tuổi thường đội một chiếc mũ hàng hiệu trong khi được đi dạo chơi. Bạn sẽ ít bị ngạc nhiên hơn nhiều khi bạn thực hiện mà không hề có sự báo trước. Trong thử nghiệm của Schwarz, nhạc nền đã được nhắc đến như là một lý do chính đáng cho những luận đề truy vấn. Sự khó khăn của việc truy vấn 12 tình huống không còn là một ngạc nhiên nữa và do vậy nó ít có khả năng được gọi ra bởi công việc xét định tính quyết đoán.

Schwarz và đồng sự của ông đã khám phá ra rằng những người có rắc rối cá nhân trong việc xét định có nhiều khả năng cân nhắc số các tình huống mà họ truy vấn từ trí nhớ và ít có khả năng thực hiện với sự liền mạch. Họ đã tổ chức hai nhóm sinh viên cho một nghiên cứu về các rủi ro đối với sức khỏe tim mạch. Một nửa số sinh viên sinh ra trong gia đình có tiền sử bệnh tim và đã được trông đợi thực thi nhiệm vụ nghiêm túc hơn những người khác, những người không hề có tiền sử tim mạch. Tất cả đều được yêu cầu nhớ lại hoặc ba hoặc tám thói quen hành động thường ngày của họ mà có thể ảnh hưởng tới sức khỏe tim mạch (một số đã được hỏi về những hành vi mạo hiểm, số khác thì về những hành vi bảo vệ). Những sinh viên mà gia đình không có tiền sử tim mạch hờ hững với công việc và đã đi theo phép suy nghiệm sẵn có. Những sinh viên cảm thấy khó tìm ra cho đủ tám tình huống hành xử mạo hiểm đã cảm thấy bản thân mình khá an toàn, và những ai nỗ lực để đưa ra những ví dụ về các hành vi an toàn cảm thấy bản thân đang trong nguy hiểm. Những sinh viên trong gia đình có tiền sử bệnh tim đã cho thấy khía cạnh đối lập - họ cảm thấy an toàn hơn khi họ truy vấn được nhiều các tình huống hành xử an toàn và cảm thấy nguy hiểm nhiều hơn khi họ nhớ về nhiều tình huống mà họ đã hành động mạo hiểm. Họ cũng có khả năng

cảm thấy rằng sự hành xử trong tương lai của mình có thể bị ảnh hưởng bởi sự trải nghiệm về việc đánh giá rủi ro của họ.

Kết luận ở đây đó là sự nới lỏng mà theo đó các tình huống xuất hiện trong đầu là một suy nghiệm Hệ thống 1, thứ được thay thế bởi một sự tập trung vào nội dung khi Hệ thống 2 bận rộn nhiều hơn. Nhiều phương pháp chứng minh hướng đến kết luận rằng những người đã để cho bản thân bị dẫn dắt bởi Hệ thống 1 rõ ràng dễ phạm phải sai lệch về tính sẵn có hơn so với những người đã ở trong một trạng thái cảnh giác cao hơn. Những gì được kể dưới đây là một số điều kiện mà tại đó người ta “nhắm mắt đưa chân” và bị tác động bởi sự nới lỏng của việc tìm ra hơn là nội dung mà họ đã tìm ra:

- Khi họ bận rộn với một nhiệm vụ cần tới sự nỗ lực tức cùng một thời điểm.
- Khi họ đang có tâm trạng tốt bởi họ vừa mới nghĩ về một chương hạnh phúc trong cuốn sách về cuộc đời mình.
- Nếu họ đạt điểm thấp trên một hệ điểm giảm dần.
- Khi họ ghi điểm cao dựa trên tỷ lệ niềm tin vào trực giác.
- Nếu họ (hoặc bị khiến cho cảm thấy) có tác động lớn.

Tôi đã nhận ra phát hiện cuối cùng rất đặc biệt. Các tác giả giới thiệu về bài báo của mình với một câu trích dẫn nổi tiếng: “Tôi không tốn quá nhiều thời gian vào việc tiến hành các cuộc thăm dò ý kiến trên toàn thế giới để mách bảo tôi rằng điều tôi dự tính là hành động đúng đắn. Tôi chỉ vừa mới biết được rằng tôi cảm thấy thế nào” (George W. Bush, tháng Mười hai năm 2002). Họ vẫn cứ tiếp tục chỉ ra rằng phụ thuộc vào trực giác chỉ là một phần tính cách. Việc nhắc nhở đơn thuần những người ở vào một thời điểm nào đó khi họ có năng lực giúp làm tăng niềm tin hiển nhiên của họ vào trực giác bản thân.

BÀN VỀ TÍNH SẴN CÓ

“Do sự trùng hợp ngẫu nhiên của việc hai chiếc máy bay đâm vào nhau tháng trước, cô ấy giờ đây ưa đi tàu hơn. Thật ngớ ngẩn. Rủi ro thực sự chẳng hề thay đổi, đó là một sai lệch mang tính sẵn có.”

“Anh ta đã đánh giá thấp những nguy cơ ô nhiễm ở trong nhà bởi đã có một vài câu chuyện trên báo chí nói về điều đó. Đó là một hiệu ứng sẵn có. Anh ta nên nhìn vào những con số thống kê.”

“Gần đây cô nàng đã xem quá nhiều bộ phim phản gián, bởi vậy mà cô ấy

đang nhìn đâu cũng thấy những âm mưu.”

“Vị CEO ấy đã có được một vài thành công theo chuỗi, bởi vậy việc thất bại không hề dễ dàng xuất hiện trong đầu cô ta được. Sai lệch tính sẵn có đang tạo ra sự tự tin thái quá ở cô ta.”

Chương 13. Tính sẵn có, cảm xúc và rủi ro

Các nhà nghiên cứu về rủi ro đã nhanh chóng nhận ra rằng ý niệm về sự sẵn

có liên hệ tới những mối quan tâm của họ. Ngay cả trước khi nghiên cứu của chúng tôi được công bố, nhà Kinh tế học Howard Kunreuther khi sự nghiệp mới bắt đầu, đã có những đóng góp cho hoạt động nghiên cứu về rủi ro và biện pháp bảo hiểm. Ông lưu ý rằng các "hiệu ứng mang tính sẵn có" giúp lý giải loại hình mua bảo hiểm và hành động bảo vệ sau các thiên tai. Các nạn nhân và người có mối quan hệ thân thiết với nạn nhân rất được quan tâm sau một thiên tai. Sau mỗi trận động đất lớn, những cư dân California trong chốc lát bỗng sốt sắng với việc mua bảo hiểm và việc nhận các thước đo của sự bảo vệ và giảm nhẹ. Họ siết chặt nồi hơi của mình để giảm thiểu thiệt hại do động đất gây ra, bịt kín các cửa tầng hầm của mình nhằm chống lại lũ lụt và duy trì những nguồn cung cấp khẩn theo trật tự ổn định. Tuy nhiên, những ký ức về thảm họa này sẽ mờ dần theo thời gian.

Kunreuther cũng đã thấy được rằng những hoạt động bảo vệ, dù là từ phía cá nhân hay chính phủ, thường được thiết kế để phù hợp với thảm họa tồi tệ nhất đã xảy ra trong thực tế. Ngay từ thời Pharaon Ai Cập, các tổ chức xã hội đã từng dõi theo mực nước lên cao của các con sông gây lụt theo chu kỳ và đã luôn luôn chuẩn bị sao cho phù hợp, biểu hiện qua việc giả định rằng các con lũ sẽ không dâng cao hơn so với mực nước hiện tại. Những hình ảnh về một thảm họa tồi tệ không hề dễ dàng hiện ra trong đầu.

TÍNH SẴN CÓ VÀ TÁC ĐỘNG

Các nghiên cứu thuyết phục nhất về "tính sẵn có" đã được tiến hành bởi những người bạn của chúng tôi tại Eugene, nơi Paul Slovic và cộng tác viên kỳ cựu của ông là Sarah Lichtenstein đã được mời tới tham dự. Họ đã tiến hành một nghiên cứu đột phá trên những nhận thức công khai về các rủi ro, bao gồm một cuộc điều tra đã trở thành ví dụ điển hình cho một định kiến. Họ đã yêu cầu những người tham gia trong cuộc điều tra này xem xét các cặp nguyên nhân dẫn tới cái chết: Bệnh tiểu đường và hen suyễn, hoặc đột quỵ và tai nạn. Đối với từng cặp, các chủ thể đã chỉ ra nguyên nhân thường xuyên hơn và ước lượng tỷ lệ của hai nguyên nhân thường xuyên nhất. Các đánh giá đã được so sánh với số liệu thống kê về sức khỏe tại thời điểm đó.

Dưới đây là một mẫu trong những phát hiện của họ:

- Các cơn đột quỵ gây ra số tử vong nhiều gấp đôi so với tất cả các vụ tai nạn được gộp lại, nhưng 80% số người tham gia đã đánh giá chết do tai nạn có khả năng xảy ra nhiều hơn.
- Các trận lốc xoáy được xem là những kẻ giết người thường xuyên hơn so với bệnh hen suyễn, mặc dù hen suyễn gây ra cái chết gấp 20 lần.
- Chết do sét đánh đã được đánh giá là ít có khả năng xảy ra hơn so với cái chết do ngộ độc, mặc dù nguyên nhân này xảy ra nhiều hơn gấp 52 lần.
- Chết do dịch bệnh có khả năng xảy ra nhiều gấp 18 lần so với chết do tai nạn, nhưng cả hai nguyên nhân này đều được đánh giá có khả năng xảy ra ngang bằng.
- Chết do các vụ tai nạn đã được đánh giá là có khả năng xảy ra nhiều hơn gấp 300 lần so với chết do bệnh tiểu đường, nhưng tỷ lệ thực sự là 1:4.

Lời khuyên ở đây hết sức rõ ràng: Các ước tính về những nguyên nhân dẫn đến cái chết bị bóp méo bởi tin tức của giới truyền thông. Tin tức truyền đi tự nó đã bị sai lệch theo hướng mới lạ và thương tâm. Các phương tiện truyền thông không chỉ định hướng công chúng mà nó còn bị định hình bởi chính công chúng. Các biên tập viên không thể phớt lờ nhu cầu của công chúng nếu đó là các chủ đề đang nóng và những quan điểm nhận được mức độ bao phủ rộng khắp. Các biến cố khác thường (ví dụ như ngộ độc thịt) thu hút sự chú ý thiếu cân xứng và bởi vậy được nhận biết như là kém đặc sắc hơn so với thực chất của chúng. Thế giới trong đầu của chúng ta không phải là một bản sao chính xác của thế giới thực tại, những kỳ vọng của chúng ta về các biến cố lặp lại bị bóp méo bởi sự phổ quát và cường độ cảm xúc về thông điệp mà chúng ta bị đặt vào.

Ước tính về nguyên nhân gây ra cái chết gần như là một sự diễn đạt trực tiếp về sự kích hoạt các ý niệm trong bộ nhớ liên hợp và là một ví dụ tuyệt vời về phép thế. Nhưng Slovic và các đồng sự của mình đã được dẫn dắt tới một hiểu biết sâu hơn: Họ thấy rằng sự nới lỏng mà theo đó các ý niệm về vô vàn những rủi ro xuất hiện trong đầu và những phản ứng tâm lý trước những rủi ro này được liên kết với nhau chặt chẽ. Những ý nghĩ và hình ảnh khủng khiếp diễn ra với chúng ta với sự nới lỏng điển hình, và những suy nghĩ về sự mạo hiểm là nỗi kinh hãi trầm trọng đầy sinh động và rõ nét.

Như đã được đề cập tới trước đó, rốt cuộc Slovic đã phát triển khái niệm về một kiểu suy nghiệm gây tác động, tại đó người ta đưa ra các nhận xét và

quyết định bằng việc phân tích cảm xúc của họ: Mình có thích nó không? Mình có ghét nó không? Mình cảm thấy nó mạnh mẽ nhường nào? Trong nhiều lĩnh vực của cuộc sống, Slovic nói, con người định hình các quan điểm và đưa ra lựa chọn mà diễn đạt trực tiếp những cảm nhận của họ và xu hướng tiếp cận hay né tránh cơ bản của họ, mà thường không nhận thức được rằng họ đang làm vậy. Kiểu suy nghiệm gây ảnh hưởng này là một thí dụ về phép thế, tại đó câu trả lời cho một câu hỏi dễ (Mình cảm thấy thế nào?) đóng vai trò như một câu trả lời cho câu hỏi khó hơn rất nhiều (Mình nghĩ gì về nó?). Slovic và đồng sự của ông đã liên kết những quan điểm của họ với nghiên cứu của nhà khoa học thần kinh Antonio Damasio, người đã đề ra rằng những đánh giá mang tính cảm xúc của con người về các kết quả và các tình trạng cơ thể và các xu hướng tiếp cận và né tránh đã liên kết lại, tất cả đều giữ vai trò trung tâm trong việc dẫn dắt hoạt động ra quyết định. Damasio và các đồng sự của mình đã nhận thấy rằng những người mà không biểu lộ những cảm xúc thích hợp trước khi họ quyết định, đôi lúc là do sự thương tổn của não bộ, cũng có một năng lực bị suy giảm để đưa ra các quyết định đúng đắn. Một sự mất năng lực bị dẫn dắt bởi một "nỗi sợ lành mạnh" về những hệ quả xấu là một sai lầm tai hại.

Để tìm kiếm một minh chứng thuyết phục về các tác dụng của kiểu suy nghiệm gây tác động, nhóm nghiên cứu của Slovic đã khảo sát ý kiến về các loại công nghệ, bao gồm khử trùng nước bằng flour, các nhà máy hóa chất, bảo quản thực phẩm và xe cộ. Những người tham gia thí nghiệm được yêu cầu liệt kê cả những ích lợi lẫn những rủi ro của từng công nghệ. Họ nhận thấy một sự tương quan tiêu cực cao tới bất ngờ giữa hai ước tính mà những người tham gia của họ đã đưa ra: Mức lợi ích và mức độ rủi ro của từng công nghệ. Khi người ta có vẻ có thiện cảm đối với một công nghệ, họ xếp hạng nó như thể cung cấp những lợi ích lớn và ít rủi ro, khi người ta đã không thích một công nghệ nào đó, họ có thể chỉ nghĩ tới những bất lợi của nó và chỉ một vài điều có lợi hiện ra trong đầu. Bởi vì các công nghệ này sắp xếp theo thứ tự từ tốt tới xấu, nên chẳng có sự cân bằng gây khó khăn nào cần phải giải quyết. Những ước tính rủi ro và lợi ích đã tương ứng thậm chí còn gần sát hơn khi người ta xếp hạng các rủi ro và lợi ích dưới áp lực về thời gian. Đáng chú ý là, các thành viên của Hiệp hội Độc chất Vương quốc Anh (the British Toxicology Society) đã trả lời tương tự: Họ thấy có ít lợi ích trong các thực thể hoặc các công nghệ mà họ nghĩ là rủi ro và ngược lại. Tác động nhất quán là một yếu tố trọng tâm mà tôi đã từng gọi là sự liên kết chắc chắn.

Phần hay nhất của thử nghiệm đến ở phần kế tiếp. Sau khi hoàn thành bản khảo sát ban đầu, những người tham gia này đọc các đoạn tóm lược với

những lập luận thiên về các công nghệ đa dạng. Một số được trao cho những lập luận tập trung vào nhiều lợi ích của một loại công nghệ; số khác, các lập luận nhấn mạnh vào những rủi ro có nguy cơ thấp. Phát hiện đáng chú ý: Những người đã nhận được một thông điệp tán dương những lợi ích của một công nghệ cũng thay đổi niềm tin của họ về những rủi ro của nó. Mặc dù họ không hề có được dấu hiệu liên quan nào, giờ đây thứ công nghệ mà họ thích hơn trước rất nhiều cũng đã được nhận biết như thể ít rủi ro. Tương tự vậy, những người tham gia mà chỉ được cho biết những rủi ro của một công nghệ đã được manh nha gây dựng một quan điểm có thiện chí hơn về những lợi ích của nó. Hàm ý này hoàn toàn rõ ràng: Khi nhà tâm lý học Jonathan Haidt phát biểu theo một ngữ cảnh khác, "cảm xúc qua mặt lý trí."4 Hiệu ứng gây tác động làm đơn giản cuộc sống của chúng ta bằng việc tạo ra một thế giới có trật tự hơn so với đời thực. Các công nghệ hữu ích có chút giá trị trong thế giới tưởng tượng mà chúng ta cư ngụ, công nghệ tệ hại không có chút ích lợi gì, và tất thảy các quyết định đều dễ dàng cả. Dĩ nhiên, trong đời thực chúng ta thường đối mặt với những cân bằng khó nhọc giữa các lợi ích và cái giá phải trả.

CÔNG CHÚNG VÀ GIỚI CHUYÊN GIA

Paul Slovic hẳn phải biết về những khác thường trong sự phán đoán của con người về rủi ro nhiều hơn so với bất cứ cá nhân nào khác. Công trình của ông đưa ra một bức tranh về Mr và Ms. Công dân mà không hề quá lời: Được dẫn dụ bởi cảm xúc thay vì lý trí, dễ dàng bị chi phối bởi những tiểu tiết và nhạy cảm ở mức không cần thiết trước những khác biệt giữa các xác suất thấp và xác suất thấp không đáng kể. Slovic cũng đã từng nghiên cứu về giới chuyên gia, những người này rõ ràng giỏi xoay xở với những con số và số lượng hơn. Các chuyên gia chỉ ra rất nhiều sai lệch y hệt vẫn còn tồn tại trong chúng ta dưới dạng thức đã bị làm cho suy yếu, nhưng thường là những xét định và ưu tiên của họ về những rủi ro khác với số người còn lại.

Những khác biệt giữa giới chuyên môn và công chúng được lý giải phần nào bởi những sai lệch trong các phán đoán thông thường, nhưng Slovic thu hút được sự chú ý vào các tình huống mà ở đó những khác biệt này phản ánh một mối xung đột đích thực về các giá trị. Ông chỉ ra rằng các chuyên gia thường đo lường những rủi ro bằng các sinh mệnh (hoặc tuổi thọ) đã mất đi, trong khi công chúng lại đưa ra những khác biệt khả quan hơn, ví dụ như giữa "chết già" và "chết trẻ", hoặc giữa những ca tử vong bất ngờ ngẫu nhiên với những cái chết xảy ra trong các hoạt động có chủ ý, ví như là hoạt động trượt tuyết. Những khác biệt hợp lý này thường bị bỏ qua trong các số liệu thống kê mà chỉ đơn thuần là đếm các trường hợp xảy ra. Slovic biện luận từ

những quan sát như thế rằng công chúng có một ý niệm về những rủi ro phong phú hơn giới chuyên môn. Do vậy, ông phản đối một cách mạnh mẽ quan điểm rằng giới chuyên môn nên điều khiển và rằng các ý kiến của họ nên được chấp nhận mà không cần tới câu hỏi khi nào chúng xung đột với những ý kiến và mong muốn của những công dân khác. Khi giới chuyên môn và công chúng bất đồng về những ưu thế của họ, ông nói, "Mỗi bên cần phải tôn trọng những nhận thức và khả năng hiểu biết của đối phương."

Với tham vọng của mình nhằm giành quyền kiểm soát duy nhất đối với chính sách mạo hiểm từ giới chuyên môn, Slovic đã thách thức nền tảng chuyên môn của chính họ: Ý niệm cho rằng rủi ro chính là khách quan.

"Rủi ro" không hề tồn tại "ở ngoài kia", không lệ thuộc vào trí óc và văn hóa, nó đang đợi để được đo đếm. Loài người đã phát minh ra ý niệm "rủi ro" nhằm giúp họ hiểu và kiểm soát được những mối nguy hiểm và bất ổn của cuộc sống. Mặc dù những nguy hiểm này là có thật, nhưng chẳng hề có thứ gì như kiểu "rủi ro thực" hay "rủi ro khách quan".

Để làm sáng tỏ tuyên bố của mình, Slovic liệt kê chín cách xác định rủi ro tử vong có liên quan tới việc phát thải nguyên liệu mang độc tố vào không khí, việc xếp hạng từ "số người chết trên một ngàn người" đến "số người chết trên một tỷ đô-la sản phẩm được sản xuất." Quan điểm của ông đó là sự đánh giá về rủi ro phụ thuộc vào sự chọn lựa một thước đo với khả năng hiển nhiên là chọn lựa đó có thể được dẫn dụ bởi một ưu ái nào đó đối với kết quả này hay kết quả khác. Ông tiếp tục đi tới kết luận rằng "việc xác định rủi ro theo cách đó là một sự vận dụng có hiệu quả." Bạn không thể ngờ được rằng một ai đó có thể giải quyết được vấn đề mang tính chính sách gai góc như vậy từ những nghiên cứu thực nghiệm của các nhà tâm lý học về sự xét định! Tuy nhiên, chính sách xét tới cùng cũng là ở con người, thứ mà họ muốn và đâu là điều tốt nhất cho họ. Mọi câu hỏi về chính sách liên quan tới những giả định về con người bản nguyên, đặc biệt là về những lựa chọn mà con người có thể đưa ra và những hệ quả từ các lựa chọn dành cho chính họ và xã hội.

Một học giả tôi rất ngưỡng mộ là Cass Sunstein cùng với bạn của mình đã cùng nhau trao đổi với giới chuyên môn và công chúng, bảo vệ vai trò của giới chuyên môn như là một thành trì chống lại những dư thừa "dân túy". Sunstein là một trong những học giả về luật hàng đầu tại Mỹ và cùng với các nhà tiên phong khác trong lĩnh vực của mình, họ đều mang thuộc tính dạn dĩ tri thức. Ông biết là mình có thể làm chủ bất cứ khối kiến thức nào một cách nhanh chóng và triệt để. Ông đã làm chủ rất nhiều, bao gồm cả suy nghiệm

tâm lý và lựa chọn các vấn đề về điều tiết và chính sách rủi ro. Quan điểm của ông là cơ chế hiện hữu của sự điều tiết tại Mỹ lộ ra một sự sắp đặt các quyền ưu tiên nghèo nàn, nó mang lại sự phản ứng trước những áp lực của cộng đồng hơn là những phân tích khách quan cẩn thận. Ông xuất phát từ thứ quan điểm cho rằng sự điều tiết rủi ro và sự can thiệp của chính phủ nhằm giảm thiểu các rủi ro nên được dẫn dắt bởi hoạt động đặt trọng số thỏa đáng cho các khoản chi và lợi ích mang lại, và rằng các đơn vị tự nhiên dành cho phép phân tích này là số các sinh mạng được cứu (hoặc có thể là số tuổi thọ được níu giữ, thứ mang về nhiều trọng lượng để cứu vãn tuổi xuân hơn) và phí tổn tính bằng tiền đối với nền kinh tế. Sự điều tiết non kém chính là những sinh mạng và tiền tài lãng phí, cả hai thứ này đều có thể được đo lường một cách khách quan. Sunstein đã không bị thuyết phục bởi luận cứ của Slovic rằng hiểm họa và phép đo của nó là chủ quan. Rất nhiều khía cạnh của hành động đánh giá rủi ro đang gây ra tranh cãi, nhưng ông có niềm tin vào tính khách quan có thể đạt tới nhờ khoa học, giới chuyên gia và sự cân nhắc thận trọng.

Sunstein đi đến quả quyết rằng những phản ứng bị làm cho sai lệch trước các rủi ro là một nguồn quan trọng cho những ưu tiên thất thường và không đúng chỗ trong chính sách công. Các nhà lập pháp có thể dễ phản ứng thái quá trước những mối bận tâm không hợp lý của dân chúng, cả bởi sự nhạy cảm chính trị lẫn bởi họ đều thiên về những sai lệch liên quan tới nhận thức giống như những công dân khác.

Sunstein và một cộng tác viên, nhà luật học Timur Kuran, đã sáng tạo ra một tên gọi dành cho cơ chế này qua đó các sai lệch khỏa đầy chính sách: Tầng (thác) giá trị sẵn có. Họ nhận xét rằng trong bối cảnh xã hội, “tất cả các phương pháp suy nghiệm đều đồng đều, nhưng tính sẵn có đồng đều hơn những thứ khác.” Họ có sẵn trong đầu một khái niệm được mở rộng về phương pháp suy nghiệm, tại đó tính sẵn có cung cấp một kiểu suy nghiệm cho những xét định thay vì một tần suất. Đặc biệt là tầm quan trọng của một ý niệm lại thường được xét định bởi sự mạch lạc (và hiệu lệnh mang tính cảm xúc) cùng với điều này ý niệm kia sẽ hiện ra trong đầu.

Một tầng (thác) giá trị sẵn có là một chuỗi các biến cố tự duy trì, nó có thể bắt đầu từ những tin tức truyền thông về một biến cố tương đối nhỏ và hướng tới sự hoang mang của đám đông và hành động quy mô lớn của chính phủ. Vào một số dịp, một câu chuyện truyền thông về một hiểm họa hút được sự chú ý của một phân khúc công chúng, nó có thể gây khuấy động và lo lắng. Phản ứng cảm xúc này tự nó trở thành một câu chuyện, hành động gợi nhắc từ tin tức cộng thêm trên các phương tiện truyền thông, nó lần lượt

sản sinh ra sự chú tâm và sức hút lớn hơn. Chu trình này đôi lúc được đẩy nhanh một cách có chủ đích bởi “kẻ đục nước béo cò”5, các cá nhân hoặc tổ chức vận hành nhằm bảo đảm cho một chuỗi các tin tức gây lo lắng. Sự nguy hiểm ngày một bị phóng đại khi giới truyền thông đua nhau gây chú ý của dư luận bằng cách giật tít. Các nhà khoa học và những người cố gắng làm giảm sự tăng tiến của nỗi sợ hãi và sự khiếp đảm giành được ít sự chú ý, phần lớn là chống đối: Bất kể người nào phản đối rằng sự nguy hiểm đã bị cường điệu hóa đều bị liên tưởng tới một sự “giấu giếm đáng ghê tởm”. Vấn đề này trở nên quan trọng về mặt chính trị bởi nó ám ảnh đầu óc tất cả mọi người và sự phản ứng lại hệ thống chính trị được dẫn dụ bởi cường độ tình cảm công chúng. Tầng (thác) giá trị sẵn có này giờ đây đã được điều chỉnh lại các mức độ ưu tiên. Các rủi ro khác và các cách thức khác mà các nguồn tài nguyên đã có thể ứng dụng vì lợi ích chung, tất cả đều đã lẩn khuất vào bối cảnh chung.

Kuran và Sunstein tập trung vào hai ví dụ vẫn còn gây tranh cãi: Sự vụ Kênh đào Love và cái được gọi là nỗi sợ Alar. Tại Kênh đào Love, rác thải độc hại được chôn cất đã bị phát lộ trong suốt mùa mưa năm 1979, gây ra sự nhiễm độc nguồn nước và mùi hôi thối trên mức giới hạn cho phép. Các cư dân của cộng đồng này đã nổi giận và khiếp đảm, một trong số họ, Lois Gibbs, đã hành động với một nỗ lực đặc biệt nhằm duy trì mối quan tâm tới vấn đề này. Tầng (thác) giá trị sẵn có không được mở ra theo đúng cách diễn giải chuẩn. Tại đỉnh thác là những câu chuyện hàng ngày về Kênh đào Love, các nhà khoa học đang nỗ lực nhằm giải quyết những nguy hiểm đã bị thổi phồng lên đã bị lờ đi hoặc đã bị át đi. Hãng Tin ABC đã phát sóng một chương trình với tựa The Killing Ground (Mặt đất giãy chết), và những chiếc quan tài trống không có kích thước bằng đứa trẻ đã được diễu hành trước mặt cơ quan lập pháp. Đại đa số các cư dân được tái định cư nhờ vào ngân sách chính phủ và quản lý rác thải độc hại đã trở thành vấn đề môi trường chính của những năm 1980. Thứ luật pháp mà đã bắt buộc phải dọn dẹp những khu vực nhiễm độc, được gọi với cái tên CERCLA, đã thiết lập một Superfund (siêu quỹ) và được cho là một thành tựu đáng kể của luật môi trường. Điều luật này cũng đã thật tốn kém, và một số người từng tuyên bố rằng cùng với khoản tiền như vậy đã có thể cứu giúp nhiều mạng sống hơn nếu tiền ấy được chuyển trực tiếp tới những người nghèo khác.

Các ý kiến về điều thực sự đã xảy ra ở Kênh đào Love vẫn còn đang mâu thuẫn sâu sắc và những tuyên bố về sự tổn hại thực cho sức khỏe có vẻ như vẫn chưa được chứng minh. Kuran và Sunstein đã viết tường tận về câu chuyện Kênh đào Love gần như là một biến cố giả mạo, trong khi ở phía bên kia chiến tuyến, các nhà hoạt động vì môi trường vẫn luôn nói về “thảm họa

Kênh đào Love".

Các ý kiến mâu thuẫn trong ví dụ thứ hai mà Kuran và Sunstein dùng để minh họa cho ý niệm của họ về một tầng (thác) giá trị sẵn có là sự cố Alar, sự cố được các nhà phê bình lưu tâm đến như là "nỗi sợ Alar" của năm 1989. Alar là một loại hóa chất được phun lên những cây táo để điều tiết sức tăng trưởng của chúng và gia tăng vẻ đẹp bên ngoài cho chúng. Nỗi hoảng sợ bắt đầu từ những câu chuyện trên báo chí rằng loại hóa chất này, khi được tiêu thụ với khối lượng lớn, đã gây nên các khối u ung thư ở loài gặm nhấm và chuột. Những câu chuyện này làm dân chúng kinh hãi là điều có thể hiểu được và những nỗi sợ ấy đã cổ súy nhiều hơn cho các mẩu tin tức của giới truyền thông, cơ chế gốc của một tầng (thác) giá trị sẵn có. Chủ đề này đã thống trị các bản tin và đã sản sinh ra những biến cố truyền thông đầy kịch tính ví như lời khai của cô Meryl Streep trước Quốc hội. Ngành công nghiệp trồng táo đã phải gánh chịu những tổn thất lớn khi táo và các sản phẩm từ táo trở thành nguyên nhân của nỗi sợ. Kuran và Sunstein trích dẫn lời một công dân: "Liệu có an toàn hơn không khi đổ nước táo ép xuống cống hoặc chở chúng tới một bãi chứa chất thải độc hại." Nhà sản xuất đã cho thu hồi sản phẩm này và FDA đã ban lệnh cấm. Nghiên cứu sau đó đã xác thực rằng chất này có thể đặt ra một rủi ro rất nhỏ như là một chất có thể gây ung thư, nhưng sự cố Alar đã chắc chắn là một phản ứng quá mức trước một vấn đề thứ yếu. Kết quả cuối cùng, từ sự cố này, những quả táo chất lượng được tiêu thụ ít hơn hẳn.

Câu chuyện Alar minh họa cho một hạn chế cơ bản trong năng lực trí não của chúng ta để đương đầu với những rủi ro nhỏ: Chúng ta hoặc lờ đi tất cả hoặc đặt cho chúng quá nhiều trọng số mà chẳng có gì ở giữa cả. Hầu hết các bậc cha mẹ vốn đã phải thức giấc để chờ đứa con gái tuổi vị thành niên của mình trở về nhà muộn từ bữa tiệc sẽ nhận ra cảm giác này. Bạn có thể biết rằng thực sự chẳng (gần như) có gì để phải lo lắng cả, nhưng bạn không thể ngăn chặn những hình ảnh của một thảm họa xuất hiện trong đầu mình. Như Slovic đã từng tranh luận, số lượng sự quan tâm không chính xác một cách tương đồng với khả năng xảy ra tổn hại. Bạn đang mường tượng ra một tử số - câu chuyện bi thảm bạn đã trông thấy trên mặt báo – và không hề suy nghĩ về mẫu số. Sunstein đã từng đặt ra một thành ngữ mới "sao lãng xác suất" để mô tả mẫu hình này. Sự pha trộn giữa sao lãng xác suất với các cơ cấu xã hội về tầng (thác) giá trị sẵn có chắc hẳn dẫn tới sự thổi phồng hiển nhiên về những mối đe dọa thứ yếu, đôi lúc cùng với cả những hệ quả nghiêm trọng.

Trong thế giới của ngày hôm nay, chủ nghĩa khủng bố là những kẻ vận dụng nhiều nhất nghệ thuật tạo ra tầng (thác) giá trị sẵn có. Với một vài biệt lệ

kinh hoàng như 11 tháng 9, số con thương vong từ các vụ tấn công kinh hoàng có liên hệ rất nhỏ với những nguyên nhân gây ra cái chết khác. Ngay cả ở các quốc gia đã từng trở thành mục tiêu của các chiến dịch khủng bố tập trung, như Israel, con số thương vong gần như không bao giờ gần với số các vụ chết do tai nạn giao thông. Sự khác biệt nằm ở giá trị sẵn có của hai rủi ro, sự dễ dàng và tần suất mà chúng hiển hiện trong đầu. Những hình ảnh khủng khiếp, được lặp lại không ngớt trên phương tiện truyền thông, đẩy mọi người đến bước đường cùng. Từ trải nghiệm của tôi, tôi thấy thật khó để thuyết phục bản thân một ai đó ở vào trạng thái hoàn toàn điềm tĩnh. Chủ nghĩa khủng bố trực tiếp khẳng định Hệ thống 1.

Tôi có thể cúi xuống ở đâu trong trận chiến giữa những người bạn của tôi? Tầng (thác) giá trị sẵn có là có thực và chúng rõ ràng đã bóp méo các quyền ưu tiên trong sự cấp phát các nguồn dư luận. Cass Sunstein đã có thể săn lùng các cơ chế ngăn cách các nhà lập định khỏi những áp lực công luận, để cho sự cấp phát các nguồn tài nguyên được xác định bởi các chuyên gia công bằng - người có cái nhìn tổng thể về tất cả các rủi ro và về các nguồn tài nguyên có giá trị nhằm giảm thiểu chúng. Paul Slovic ít tín nhiệm giới chuyên môn và tin ở công luận nhiều hơn một chút so với Sunstein, và ông chỉ ra rằng việc tách giới chuyên môn khỏi những cảm xúc của công luận sản sinh những chính sách mà công chúng sẽ bác bỏ - một tình thế không thể xảy ra trong nền dân chủ. Rõ ràng là cả hai đều xác đáng và tôi tán đồng với cả hai.

Tôi cùng chia sẻ mối lo lắng của Sunstein về ảnh hưởng của những nỗi sợ phi lý và của tầng (thác) giá trị sẵn có lên chính sách công trên khía cạnh rủi ro. Tuy nhiên, tôi cũng cùng chia sẻ niềm tin của Slovic rằng những nỗi sợ lan rộng, dù là chúng không chính đáng đi nữa, cũng không nên bị các nhà lập pháp tảng lờ. Duy lý hay không duy lý, nỗi sợ gây ra bối rối và suy yếu và các nhà lập pháp cần phải nỗ lực bảo vệ công chúng khỏi sự sợ hãi chứ không chỉ khỏi những hiểm nguy có thực.

Slovic nhấn mạnh một cách chuẩn xác sự phản kháng của dư luận trước ý nghĩ về các quyết định được đưa ra bởi các chuyên gia không được ủng hộ và vô trách nhiệm. Hơn thế nữa, tầng (thác) giá trị sẵn có có thể có lợi ích lâu dài qua việc kêu gọi sự chú ý về những nhóm rủi ro và sự gia tăng độ lớn nói chung của nguồn ngân sách giảm thiểu rủi ro. Sự cố Kênh đào Love có thể đã từng gây ra sự dư thừa tài nguyên được phân bổ nhằm quản lý chất thải độc hại, nhưng nó cũng có được một hiệu quả phổ quát hơn trong việc nâng cao mức độ ưu tiên dành cho các mối quan tâm về môi trường. Nền dân chủ không thể tránh khỏi sự hỗn tạp, một phần là bởi những phương pháp

suy nghiệm dựa trên giá trị sẵn có và tác động nó dẫn dụ niềm tin của công chúng và những quan điểm ấy chắc hẳn bị sai lệch, ngay cả khi họ thường được chỉ đúng đường. Tâm lý học nên cảnh báo về ý định của các chính sách rủi ro vốn được kết hợp từ sự am tường của các chuyên gia với các cảm xúc và khả năng trực giác của công chúng.

BÀN VỀ TẦNG (THÁC) GIÁ TRỊ SẴN CÓ

"Cô ấy đang đắm đuối với một sự đổi mới rằng nó có những lợi ích to lớn mà không hề có phí tổn. Tôi đồ rằng đó là phương pháp suy nghiệm tác động."

"Đây là một tầng (thác) giá trị sẵn có: một điều trái với dự đoán, nó bị thổi phồng bởi giới truyền thông và công luận cho tới khi nó tràn ngập trên màn hình TV của chúng ta và trở thành vấn đề bàn luận của tất thảy mọi người."

Chương 14. Luận đề về Tom W

Hãy nhìn vào một bài toán đơn giản sau:

Tom W là nghiên cứu sinh tại một trường đại học lớn của bang. Hãy xếp hạng chín lĩnh vực chuyên môn sau đại học dưới đây theo thứ tự khả năng mà Tom W sở hữu. Sử dụng số 1 để chỉ lĩnh vực có thể nhất, 9 cho lĩnh vực ít có khả năng nhất.

Quản trị kinh doanh.

Khoa học máy tính.

Công trình.

Giáo dục và nhân văn.

Luật.

Y học.

Thư tịch học.

Khoa học vật lý và đời sống.

Khoa học xã hội và hoạt động xã hội.

Câu hỏi này dễ, và bạn đã biết ngay rằng con số liên quan của việc ghi vào các lĩnh vực khác nhau chính là mấu chốt cho một giải pháp. Trong chừng mực mà bạn có thể biết, Tom W đã được nhặt ngẫu nhiên từ số các nghiên cứu sinh tại trường đại học, giống như một viên bi đơn lẻ được nhặt khỏi một chiếc bình. Để xem xét liệu viên bi ấy có nhiều khả năng là màu đỏ hay màu xanh, bạn cần phải biết có bao nhiêu viên bi mỗi màu hiện có trong bình. Tỷ lệ các viên bi của mỗi loại cụ thể được gọi là hệ số gốc. Tương tự vậy, hệ số gốc của ngành Giáo dục và nhân văn trong luận đề này là tỷ lệ các sinh viên của chính lĩnh vực đó trong số tất cả các thực tập sinh. Trong sự thiếu thông tin cụ thể về Tom W, bạn sẽ thực hiện với những hệ số gốc này và giả định rằng anh ta có nhiều khả năng được gán vào ngành Giáo dục và nhân văn hơn so với ngành Khoa học máy tính hay Thư tịch học, bởi về tổng thể có nhiều nghiên cứu sinh của ngành Giáo dục và nhân văn hơn so với hai lĩnh vực kia. Sử dụng thông tin hệ số gốc là động thái rõ rệt khi không hề có

thông tin khác được cung cấp.

Sau đây là một phác họa tính cách của Tom W thời học tại trường trung học, bởi một nhà tâm lý học, dựa trên nền tảng những bài kiểm tra tâm lý, nhưng không chắc chắn Tom W là con người như vậy.

Tom W có chỉ số thông minh cao, mặc dù trong thực tế thiếu sự sáng tạo. Cậu cần làm việc có kế hoạch, hệ thống, gọn gàng và ngăn nắp mới phát huy khả năng của mình. Lối viết của cậu khá nhàm chán và máy móc, thi thoảng sinh động hơn nhờ lối chơi chữ cổ và những hình ảnh theo kiểu khoa học viễn tưởng. Cậu có một động lực ganh đua mạnh mẽ. Cậu ít có cảm xúc và sự đồng cảm với những người xung quanh, và không thích giao tiếp với người khác. Tự coi mình là trung tâm, tuy nhiên cậu có một ý thức sâu sắc về đạo đức.

Giờ hãy lấy một mẩu giấy và xếp hạng chín lĩnh vực chuyên môn đã được liệt kê bên dưới, sau khi đọc bản miêu tả về Tom W. Dùng số 1 đối với khả năng có thể xảy ra nhất và 9 cho khả năng ít xảy ra nhất.

Bạn sẽ kết thúc chương này nhanh hơn nếu bạn thực hiện bài tập này với một sự cố gắng nhanh chóng. Việc đọc bản báo cáo về Tom W là cần thiết cho việc đưa ra những nhận xét của bạn về các chuyên ngành đại học khác nhau.

Câu hỏi này rất dễ hiểu. Nó đòi hỏi bạn phải gọi ra, hoặc có thể là cấu trúc nên, một khuôn mẫu nghiên cứu sinh trong các lĩnh vực khác nhau. Khi cuộc thử nghiệm được tiến hành lần đầu tiên, vào đầu những năm 1970, việc sắp xếp trung bình là như sau. Sự sắp xếp của bạn có thể cũng không khác nhiều lắm:

- Khoa học máy tính.
- Công trình.
- Quản trị kinh doanh.
- Khoa học vật lý và đời sống
- Thư tịch học.
- Luật.
- Y học.
- Giáo dục và nhân văn.
- Khoa học xã hội và hoạt động xã hội.

Bạn có thể đã xếp hạng ngành Khoa học máy tính trong số thích hợp nhất bởi các gợi ý về sự không phổ biến ("lối chơi chữ cổ"). Thực tế, miêu tả về

Tom W đã được viết để vừa khít với mẫu hình đó. Một chuyên ngành khác mà hầu hết mọi người đã xếp hạng cao đó là ngành công trình ("hệ thống, gọn gàng và ngăn nắp"). Bạn hẳn đã nghĩ rằng Tom W không hoàn toàn hợp với ngành Khoa học xã hội và hoạt động xã hội ("ít có cảm xúc và ít cảm thông với những người khác"). Những khuôn mẫu nghề nghiệp có vẻ như đã thay đổi chút ít trong gần bốn mươi năm kể từ khi tôi lập ra bảng mô tả về Tom W.

Nhiệm vụ xếp hạng chín dạng nghề này rất phức tạp và đòi hỏi tính kỷ luật và sự vận hành tuần tự - điều mà chỉ có Hệ thống 2 mới có thể đáp ứng được. Tuy nhiên, gợi ý đã đặt ra trong phần mô tả (những lối chơi chữ cổ và những thứ khác) đã được chủ định kích hoạt sự liên hệ với một khuôn mẫu, một động thái diễn ra tự động của Hệ thống 1.

Những chỉ dẫn dành cho dạng nhiệm vụ tương tự như thế này đòi hỏi một phép so sánh giữa mô tả về Tom W với những khuôn mẫu của nhiều ngành nghề chuyên môn khác nhau. Nhằm mục đích giải quyết nhiệm vụ này là liệu độ chính xác của miêu tả có phác họa lên được một bức chân dung miêu tả chân thực về Tom W hay không. Và đó là những hệ số gốc về tri thức của bạn thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau. Sự tương đồng của một cá nhân với khuôn mẫu của một nhóm không bị tác động bởi kích cỡ của nhóm đó. Quả vậy, bạn có thể so sánh miêu tả về Tom với hình ảnh của những nghiên cứu sinh trong ngành Thư tịch học, dù cho chẳng hề tồn tại khoa đó ở trường đại học.

Nếu bạn nghiên cứu trường hợp Tom W lại một lần nữa, bạn sẽ thấy rằng cậu ta hoàn toàn khớp với những khuôn mẫu của một số nhóm nhỏ các nghiên cứu sinh (Khoa học máy tính, Thủ thư, Kiến trúc công trình) và ít ăn khớp hơn với các nhóm lớn nhất (Giáo dục và nhân văn, Khoa học xã hội và hoạt động xã hội). Quả nhiên là vậy. Những người tham gia thí nghiệm thường gần như đã xếp hạng hai nhóm ngành này rất thấp. Tom W đã được dựng lên một cách chủ đích như là một nhân vật "phản hệ số gốc", một sự ăn khớp hoàn toàn với những chuyên ngành hẹp và một sự ít ăn khớp đối với các chuyên ngành phổ biến nhất.

HOẠT ĐỘNG DỰ ĐOÁN THÔNG QUA MÔ THỨC

Nhiệm vụ thứ ba trong chuỗi này đã được áp dụng cho các nghiên cứu sinh Tâm lý học và chính là nhiệm vụ then chốt: Xếp hạng các ngành chuyên môn theo trật tự có khả năng xảy ra việc Tom W giờ đây là một nghiên cứu sinh trong mỗi một lĩnh vực đó. Số các thành viên tham gia nhóm dự đoán

này đã biết được thực trạng thống kê có liên quan: Chúng tương đồng với hệ số gốc của các lĩnh vực khác nhau và họ hiểu được rằng dữ liệu miêu tả về Tom W không thực sự có giá trị cao. Tuy nhiên, chúng tôi đã kỳ vọng ở họ việc tập trung hoàn toàn vào sự tương đồng của việc miêu tả đối với các khuôn mẫu – chúng tôi đã gọi đó là mô thức – việc lờ đi cả những hệ số gốc lẫn những ngờ vực về tính chính xác của miêu tả. Họ sau đó đã có thể xếp hạng chuyên ngành hẹp – khoa học máy tính – có xác suất cao, bởi kết quả đó nhận được điểm số mang mô thức cao nhất.

Amos và tôi đã làm việc chăm chỉ trong suốt năm mà chúng tôi ở Eugene và thi thoảng tôi đã ở lại làm việc ở văn phòng thâu đêm. Một trong những công việc mà tôi đã làm thâu đêm là hình thành nên một mô tả mà có thể dùng mô thức và các hệ số gốc đọ lại với những thứ khác. Tom W là thành quả từ những nỗ lực của tôi và tôi đã hoàn tất mô tả ấy vào rạng sáng. Người đầu tiên được cho biết thành quả vào buổi sáng hôm ấy là đồng sự và cũng là bạn của chúng tôi Robyn Dawes, ông vừa là một nhà thống kê học dày dạn kinh nghiệm vừa là một người theo chủ nghĩa hoài nghi được hiển thị trong việc phân tích theo trực giác. Nếu như ai đó mà có thể xem những thứ có liên quan tới hệ số gốc, người đó hẳn phải là Robyn. Tôi đã gọi Robyn lại, đưa cho ông ấy câu hỏi mà tôi vừa mới viết ra và đề nghị ông ấy đoán chuyên ngành của Tom W. Tôi vẫn nhớ như in nụ cười ranh mãnh của ông ấy khi ông cất lời đầy vẻ thăm dò, “nhà Khoa học máy tính ư?” Đó quả thực là một khoảnh khắc hạnh phúc – ngay cả khi gã khổng lồ (Robyn) cũng đã thất bại trong phán đoán này. Dĩ nhiên, Robyn ngay lập tức đã nhận ra sai lầm của mình khi tôi đề cập tới “hệ số gốc”, nhưng ông ấy đã không tự nhiên mà nghĩ đến nó. Mặc dù ông ấy biết hơn ai hết vai trò của hệ số gốc trong dự đoán, ông ấy đã xao nhãng chúng khi mô tả về tính cách của một cá nhân. Như đã dự tính, ông ấy đã thay thế một phân định theo mô thức bằng xác suất mà ông đã được yêu cầu ước định.

Amos và tôi sau đó đã thu thập những câu trả lời cho cùng câu hỏi ấy từ 114 nghiên cứu sinh ngành Tâm lý học tại ba trường đại học lớn, tất thảy trong số họ đều đã được hàm thụ một vài khóa học về thống kê. Họ đã không làm chúng tôi thất vọng. Các thứ hạng của họ đưa ra dành cho chín lĩnh vực theo xác suất đã không khác là mấy so với những thứ hạng tương tự được sắp theo dạng khuôn mẫu. Sự thay thế ấy là hoàn hảo trong trường hợp: Không hề có dấu hiệu nào cho thấy rằng những người tham gia thử nghiệm đã làm bất cứ điều gì khác ngoại trừ việc xét đoán mô thức. Câu hỏi về xác suất (khả năng có thể xảy ra) thật khó, nhưng câu hỏi về sự tương đồng lại dễ dàng hơn và nó đã được trả lời thay thế. Đây quả là một sai lầm nghiêm trọng, bởi các phân tích về tính tương đồng và xác suất không bị gượng ép bởi cùng các

quy tắc logic. Điều này là hoàn toàn có thể chấp nhận được đối với những xét định về tính tương đồng không bị tác động bởi các hệ số gốc và cũng bởi xác suất mà sự miêu tả sai, nhưng bất cứ ai mà đã phớt lờ hệ số gốc và đặc trưng của căn cứ thuộc các hành động đánh giá xác suất sẽ chắn chắn mắc sai lầm.

Khái niệm "xác suất để Tom W học ngành Khoa học máy tính" không phải là một khái niệm đơn giản. Các nhà logic học và thống kê học bất đồng khi định nghĩa về nó, và một số đã cho rằng nó chẳng có ý nghĩa gì cả. Đối với nhiều chuyên gia đó là một giới hạn về mức độ chủ quan của niềm tin. Có một số biến cố bạn có thể chắc chắn về nó, ví dụ, mặt trời mọc vào ban sáng, và những thứ khác bạn cần cân nhắc khả năng có thể xảy ra, ví dụ như hàng xóm của bạn là một nhà Khoa học máy tính, theo đó bạn ước định một mức độ niềm tin ngay lập tức – đó chính là xác suất của bạn dành cho biến cố đó.

Các nhà logic học và thống kê học đã từng phân tích khái niệm xung đột về xác suất, tất cả đều rất rõ ràng. Tuy nhiên, đối với các giáo dân, xác suất (một cách dùng khác của có khả năng xảy ra trong ngôn ngữ hàng ngày) là một khái niệm mơ hồ, có liên quan tới sự không chắc chắn, xu hướng, sự hợp lý và kinh ngạc. Tính mơ hồ không phải là điều gì đặc biệt với khái niệm này, cũng không quá đặc biệt rắc rối. Ít nhiều chúng tôi cũng biết được rằng chúng tôi đề cập tới cái gì khi dùng từ kiểu như nền dân chủ hay vẻ đẹp và đối với những người mà chúng tôi đang giảng giải, ít nhiều cũng hiểu chúng tôi có ý gì. Trong toàn bộ những năm mà tôi đã dành ra để hỏi những câu hỏi về xác suất của các biến cố, chẳng có ai thậm chí là giơ tay để hỏi tôi rằng: "Thưa ngài, ngài có hàm ý gì với từ xác suất?" như cách họ có thể làm nếu tôi đã từng yêu cầu họ ước định một ý niệm xa lạ như là: Tính toàn cầu. Mọi người đã hành xử thư thể họ đã biết rõ câu trả lời cho câu hỏi của tôi là gì rồi, mặc dù chúng tôi đều hiểu rằng thật không công bằng chút nào khi yêu cầu ở họ một sự giải thích cho ý nghĩa của một từ.

Những người được yêu cầu ước lượng xác suất không hề bị thách thức, bởi họ không hề thử đánh giá xác suất như khi các nhà thống kê học và các nhà triết học dùng từ đó. Một câu hỏi đặt ra về xác suất hoặc khả năng có thể xảy ra sẽ bóp cò "khẩu súng tinh thần", đưa ra câu trả lời cho những câu hỏi dễ hơn. Một trong những câu trả lời dễ đó là một sự ước lượng tự động của mô thức – thói quen trong việc lĩnh hội ngôn ngữ. Tuyên bố (sai lầm) rằng "cha mẹ của Elvis Presley muốn anh này trở thành một nha sĩ" là khá nực cười bởi sự khập khiễng giữa những hình ảnh của Presley với một nha sĩ đã được vạch ra một cách tự động. Hệ thống 1 tạo ra một ấn tượng về sự tương đồng mà không hề có ý định làm điều đó. Kiểu suy nghiệm theo mô thức trở nên

phức tạp khi ai đó nói rằng "Cô ta sẽ giành chiến thắng cuộc bầu cử; bạn có thể thấy cô ấy là người chiến thắng" hoặc "Sự nghiệp trở thành một học giả của hắn sẽ chẳng đến đâu cả; quá nhiều hình xăm." Chúng ta phụ thuộc vào những hình mẫu sẵn có khi chúng ta đánh giá khả năng lãnh đạo tiềm năng của một ứng viên thông qua hình dáng cái cằm của anh ta hay sức thuyết phục trong những lời nói của anh ta.

Mặc dù điều này là bình thường thì dự đoán qua mô thức không phải là tối ưu về mặt thống kê. Cuốn sách bán chạy của Michael Lewis có tên Moneyball (tạm dịch: Tiền Bi) là một câu chuyện bàn tới sự thiếu hiệu quả của hình thức dự đoán này. Các nhà tìm kiếm tài năng bóng rổ chuyên nghiệp theo truyền thống dự đoán thành công của các cầu thủ tiềm năng một phần bởi hình thể và diện mạo của họ. Vị anh hùng trong cuốn sách của Lewis là Billy Beane, quản lý của đội bóng Oakland A, anh này đã đưa ra quyết định không bình thường để quản lý các nhà tìm kiếm tài năng của mình và để lựa chọn các cầu thủ theo những số liệu thống kê về thành tích trong quá khứ. Các cầu thủ mà đội Oakland A đã lựa chọn với giá không cao, bởi các đội khác đều đã khước từ họ bởi không xem xét thành tích trong quá khứ. Đội bóng đã nhanh chóng đạt được các kết quả xuất sắc ở mức chi phí thấp.

NHỮNG SAI PHẠM CỦA MÔ THỨC

Việc đánh giá xác suất theo mô thức có những tác dụng quan trọng: Các ấn tượng thuộc về trực giác mà nó sản sinh ra thường chính xác hơn những dự đoán khả năng có thể.

- Trong hầu hết các cuộc gặp gỡ, những ai tỏ ra thân thiện thì trong thực tế thân thiện.
- Một vận động viên chuyên nghiệp vốn rất cao và gầy có nhiều khả năng chơi bóng rổ hơn là bóng đá.
- Những người với học vị tiến sĩ có khả năng đặt tờ Thời báo New York đều đặn hơn những người chỉ mới học xong phổ thông.
- Trai trẻ có khả năng lái xe xông xáo hơn phụ nữ có tuổi.

Trong tất cả các trường hợp này và trong nhiều trường hợp khác nữa, có một vài sự thực về những khuôn mẫu rằng các xét định của chính phủ về mô thức và những dự đoán vốn đã tuân theo phương pháp suy nghiệm này có thể là chính xác. Trong những trường hợp khác, các khuôn mẫu đều sai và phương pháp suy nghiệm mô thức sẽ bị hiểu sai, đặc biệt nếu nó khiến người ta sao lãng thông tin hệ số gốc. Ngay cả khi phương pháp suy nghiệm này có một

vài tính hiệu lực, nhưng sự tin tưởng dành riêng được liên kết với những sai phạm trầm trọng sẽ chống lại phép thống kê logic.

Một sai phạm của tính mô thức đó là sự sốt sắng quá mức nhằm dự đoán khả năng xảy ra của những biến cố không có khả năng (hệ số gốc thấp). Dưới đây là một ví dụ: Bạn trông thấy một người đang đọc tờ Thời báo New York trên tuyến tàu điện ngầm ở New York. Điều nào dưới đây sẽ là một dự đoán chính xác hơn về người khách lạ đang đọc báo?

Cô ấy là một tiến sĩ.

Cô ấy không hề có học hàm nào cả.

Mô thức có thể mách bảo bạn đặt cược vào học vị Tiến sĩ, nhưng đó không phải là một sự khôn ngoan cần thiết. Bạn nên cân nhắc nghiêm túc sự lựa chọn thứ hai, bởi có nhiều người không có học hàm hơn là các Tiến sĩ đi trên các tuyến tàu điện ngầm New York. Và nếu bạn bắt buộc phải đoán liệu rằng người phụ nữ được miêu tả như là "một người yêu thơ bẽn lẽn" chuyên nghiên cứu văn học Trung Hoa hay là nhà quản lý doanh nghiệp, bạn nên chọn phương án đằng sau. Dù cho tất thảy sinh viên nữ ngành văn học Trung Hoa đều nhút nhát và yêu thơ, thì gần như chắc chắn rằng có nhiều người yêu thơ bẽn lẽn ở ngoài đời, thậm chí bao gồm cả các sinh viên ngành kinh doanh.

Những người không được đào tạo qua ngành thống kê hoàn toàn có khả năng sử dụng các hệ số gốc trong các dự đoán ở một số điều kiện. Trong bản mô tả đầu tiên về luận đề Tom W, nó không cung cấp các chi tiết về anh chàng đó, rõ ràng đối với tất cả mọi người thì xác suất của việc Tom W thuộc về một lĩnh vực cụ thể nào đó đơn thuần là tần suất hệ số gốc của số lượng người thuộc lĩnh vực đó. Tuy nhiên, mối bận tâm tới các hệ số gốc rõ ràng là đã biến mất ngay khi tính cách của Tom W được miêu tả.

Amos và tôi ngay từ đầu đã tin rằng, dựa trên nền tảng căn cứ ngay từ lúc đầu của chúng tôi, thông tin hệ số gốc sẽ luôn luôn bị xao nhãng khi thông tin về một ví dụ cụ thể có sẵn, nhưng kết luận đó đã quá chắc chắn. Các nhà Tâm lý học đã tiến hành nhiều thực nghiệm, trong đó thông tin hệ số gốc rõ ràng được cung cấp như là một phần của luận đề và nhiều người tham gia thực nghiệm đã bị tác động bởi những hệ số gốc này, mặc dù thông tin về một trường hợp đơn lẻ gần như luôn được đặt trọng số nhiều hơn so với các số liệu thống kê không đáng kể. Norbert Schwarz và các đồng sự của mình đã chỉ ra rằng việc chỉ dẫn cho mọi người "suy nghĩ như một nhà thống kê

học" đã làm tăng giá trị của thông tin hệ số gốc, trong khi sự chỉ dẫn "suy nghĩ như một bác sĩ lâm sàng" đã thu được kết quả ngược lại.

Một thử nghiệm được tiến hành vài năm trước đây với các sinh viên chưa tốt nghiệp đã đưa ra một phát hiện gây ngạc nhiên cho tôi: Sự kích hoạt được gia tăng của Hệ thống 2 đã dẫn tới một sự cải thiện đáng kể về độ chính xác của dự đoán trước trong luận đề Tom W. Thử nghiệm này đã kết hợp luận đề cũ với một biến thể dạng mới của nhận thức liên tục. Một nửa số sinh viên đã được đề nghị phùng má lên trong suốt bài tập, trong khi số khác được yêu cầu cau mày. Việc cau mày, như chúng ta đã thấy, thông thường làm tăng sự đề phòng của Hệ thống 2 và giảm thiểu cả sự tự tin thái quá lẫn sự tin tưởng vào khả năng trực giác. Các sinh viên phùng má của mình (một sự diễn đạt tính trung lập của cảm xúc) đã tái hiện được các kết quả nguyên mẫu: Họ đã dựa hoàn toàn vào mô thức và đã lờ đi các hệ số gốc. Tuy nhiên, như các tác giả đã dự đoán, những người cau mày đã bộc lộ độ nhạy với các hệ số gốc. Đây quả là một phát hiện mang tính định hướng.

Khi một phân tích không chính xác thuộc về trực giác được tạo ra, Hệ thống 1 và Hệ thống 2 đều nên bị quy kết. Hệ thống 1 đã gợi ra trực giác không chính xác và Hệ thống 2 đã tán thành theo nó và đã thể hiện nó trên một phân tích. Tuy nhiên, ở đây có hai lý do giải thích hợp lý cho sự thất bại của Hệ thống 2, đó là do vấn đề này nằm ngoài khả năng của nó hoặc do nó lười biếng không chịu vận động. Một vài người lờ đi các hệ số gốc bởi họ tin rằng chúng không thích hợp trước thông tin riêng lẻ. Số khác mắc phải cùng sai lầm như vậy bởi họ không tập trung vào bài tập. Nếu việc cau mày tạo ra một sự khác biệt, sự lười biếng có vẻ như là lời giải thích hợp lý hơn về sự xao nhãng hệ số gốc, chí ít là trong số những sinh viên chưa tốt nghiệp Harvard. Hệ thống 2 "biết" được rằng các hệ số gốc có liên quan ngay cả khi chúng không hoàn toàn được nhắc đến, nhưng để ứng dụng tri thức đó vào công việc thì sinh viên Harvard này cần phải nỗ lực rất nhiều.

Sai phạm thứ hai của mô thức là không nhạy bén với chất lượng của dấu hiệu. Hành động gọi lại quy tắc của Hệ thống 1: WYSIATI. Trong ví dụ Tom W, thứ kích hoạt cơ chế liên hợp đó là một sự miêu tả về Tom, nó có khả năng hoặc không có khả năng trở thành một bức chân dung chân thực. Số liệu thống kê mà Tom W "cảm xúc và ít sự cảm thông với mọi người" chắc hẳn đã đủ để thuyết phục bạn (và hầu hết độc giả khác) rằng cậu ta rất không có khả năng là một sinh viên ngành Khoa học máy tính hoặc làm Công tác xã hội. Nhưng bạn rõ ràng đã được thông báo rằng sự mô tả ấy không nên tin.

Về nguyên tắc, bạn chắc hẳn hiểu được rằng thông tin vô giá trị không nên bị đối đãi khác hẳn so với một thông tin không hoàn chỉnh, nhưng WYSIATI khiến cho nó rất khó để áp dụng nguyên tắc ấy. Trừ khi bạn quyết định ngay lập tức nhằm loại bỏ vết tích ấy (ví dụ, bằng việc xác định rằng bạn đã nhận được thông tin đó từ một kẻ lừa đảo), Hệ thống 1 của bạn sẽ xử lý tự động thông tin sẵn có ấy như thể nó đúng. Ở đây có một việc bạn có thể làm khi bạn có đôi chút nghi ngại về chất lượng của dấu hiệu đó: Hãy để cho những phân tích của bạn về xác suất ở gần với hệ số gốc. Đừng kỳ vọng bài tập rèn luyện này sẽ dễ dàng – nó đòi hỏi một sự nỗ lực đặc biệt trong việc tự điều chỉnh và tự kiềm chế bản thân.

Câu trả lời đúng cho bài toán Tom W đó là: Bạn nên chú trọng vào những niềm tin trước đó của mình. Việc giảm một khoảng không đáng kể các xác suất cao của các lĩnh vực khá phổ biến lúc đầu (giáo dục và nhân văn; khoa học xã hội và công tác xã hội) và việc tăng một chút xác suất thấp của các chuyên ngành hẹp (thư tịch học, khoa học máy tính). Bạn sẽ không ở chính xác nơi mà bạn có thể ở nếu bạn chẳng biết chút gì về Tom W, nhưng chút dấu hiệu mà bạn có ở đây không thực sự có giá trị, bởi vậy các hệ số gốc có thể chi phối những dự đoán của bạn.

RÈN LUYỆN KHẢ NĂNG TRỰC GIÁC NHƯ THẾ NÀO

Xác suất mà bạn dự đoán cho việc trời sẽ mưa vào ngày mai là cấp độ niềm tin chủ quan của bạn, nhưng bạn không nên để bản thân mình tin vào bất cứ thứ gì hiện ra trong đầu. Để trở nên hữu dụng, những niềm tin của bạn cần phải bị cưỡng ép bởi tính logic của xác suất. Bởi vậy nếu bạn tin rằng có một khả năng 40% là có thể trời sẽ mưa vào ngày mai, bạn cũng cần phải tin rằng có một khả năng 60% trời sẽ không mưa vào ngày mai, và bạn không cần phải tin rằng có một khả năng 50% rằng trời sẽ mưa vào buổi sáng mai. Và nếu bạn tin rằng có một khả năng 30% ứng viên X sẽ thắng cử tổng thống, và một khả năng 80% rằng ông ta sẽ được tái đắc cử nếu ông ta giành chiến thắng trong lần đầu tiên, khi đó bạn cần phải tin rằng các khả năng để ông ta sẽ được đắc cử hai lần liên tiếp là 24%.

“Các quy tắc” có liên quan dành cho các trường hợp giống như luận đề Tom W được đưa ra bởi phép thống kê theo phái Bayes. Phương pháp hiện đại có sức thuyết phục đối với ngành thống kê này được đặt tên theo một vị thủ tướng Anh ở thế kỷ 18, Reverend Thomas Bayes, người đã có những đóng góp to lớn đầu tiên cho một luận đề lớn: Tính logic của việc con người nên thay đổi quan điểm của mình với dấu hiệu rõ ràng. Quy tắc của Bayes định rõ các niềm tin trước đó (trong ví dụ của chương này là các hệ số gốc) nên

được kết hợp với sự chẩn đoán của dấu hiệu như thế nào, cấp độ mà theo đó nó thiên về các giả thuyết thay vì lựa chọn thay thế. Ví dụ, nếu bạn tin rằng 3% trong số các sinh viên tốt nghiệp được tuyển vào ngành Khoa học máy tính (hệ số gốc), và bạn cũng tin rằng mô tả về Tom W có khả năng là một sinh viên chưa tốt nghiệp thuộc lĩnh vực đó lớn hơn gấp 4 lần so với các lĩnh vực khác, từ đó quy tắc của Bayes cho rằng bạn cần phải tin rằng xác suất mà Tom W là một nhà Khoa học máy tính giờ đây là 11%. Nếu hệ số gốc đã là 80%, cấp độ niềm tin mới có thể là 94.1%. Và sẽ còn hơn nữa.

Các chi tiết toán học không có liên quan gì trong cuốn sách này. Ở đây có hai ý niệm chính xác về lập luận theo phái Bayes và chúng ta có có thể làm rối tung chúng lên. Đầu tiên là vấn đề các hệ số gốc, ngay cả khi đã có chứng cứ cho sự việc vừa mới xảy ra. Điều này thường không rõ ràng qua trực giác. Thứ hai đó là các ấn tượng của trực giác về cách thức chẩn đoán chứng cứ thường bị cường điệu hóa. Sự kết hợp của WYSIATI và tính chặt chẽ có xu hướng khiến cho chúng ta tin vào những câu chuyện mà chúng ta thêu dệt nên cho chính mình. Các mấu chốt cần thiết để lập luận theo phái Bayes tuân theo trật tự có thể được tóm lược đơn giản:

- Neo đậu xét định của bạn về xác suất của một kết quả dựa trên một hệ số gốc hợp lý.
- Đặt câu hỏi về sự chẩn đoán đối với chứng cứ của bạn.

Cả hai ý niệm này đều không hề phức tạp. Nó chỉ trở thành một cú sốc đối với tôi khi tôi chợt nhận ra rằng mình chưa từng được dạy làm thế nào để thực thi chúng, vì thế mà cho tới tận bây giờ tôi thấy thật gượng ép khi phải làm vậy.

BÀN VỀ MÔ THỨC

“Bãi cỏ được tỉa thật đẹp, người lễ tân trông khá chỉnh tề, và đồ nội thất thật bắt mắt, nhưng điều đó không có nghĩa đây là một công ty được quản lý tốt. Tôi hy vọng ban điều hành không được vận hành bởi mô thức.”

“Khởi sự việc này có vẻ như sẽ không thể thất bại, nhưng hệ số gốc thành công trong ngành này lại cực thấp. Làm sao để chúng ta biết trường hợp này là một sự khác biệt?”

“Họ vẫn tiếp tục mắc phải cùng một lỗi: dự đoán các biến cố hiếm xảy ra

từ căn cứ không có cơ sở. Khi một căn cứ không có cơ sở, người ta nên bám lấy các hệ số gốc.”

“Tôi biết bản báo cáo này hoàn toàn đáng chê trách và nó có thể được dựa trên một cơ sở duy nhất, nhưng chúng ta chắc chắn đến bao nhiêu? Chúng ta cần phải để cho điều không chắc chắn đó xuất hiện trong suy nghĩ của mình.”

Chương 15. Luận đề Linda: Cái ít hơn là cái giá trị hơn

Các thí nghiệm được biết tới nhiều nhất và gây tranh cãi nhiều nhất của

chúng tôi đều liên quan tới một quý cô giả tưởng được gọi với cái tên Linda. Amos và tôi đã vẽ ra luận đề Linda để cung cấp chứng cứ thuyết phục về vai trò của các phương pháp suy nghiệm trong phân tích về sự tương khắc giữa chúng với tính logic. Dưới đây là những gì chúng tôi đã miêu tả về Linda:

Linda 31 tuổi, độc thân, thẳng tính, và rất thông minh. Cô học chuyên ngành Triết học. Với tư cách một sinh viên, cô quan tâm sâu sắc tới các vấn đề phân biệt đối xử và công bằng xã hội và cũng đã tham gia vào các cuộc biểu tình phi hạt nhân.

Các cử tọa mà nghe được sự miêu tả này vào những năm 1980 đã có thể ngay lập tức biết được rằng Linda hiện đang theo học trường Đại học California tại Berkeley, ngôi trường nổi tiếng ở thời điểm đó với tư tưởng cấp tiến của nó và các sinh viên có dính líu tới chính trị. Tại một trong các thí nghiệm của mình, chúng tôi đã giới thiệu những người tham gia với một danh sách gồm tám kịch bản khả thi dành cho Linda. Cũng giống như trong luận đề Tom W, một số đã xếp hạng các kịch bản qua mô thức, số khác qua xác suất. Luận đề Linda tương tự vậy nhưng phát triển thêm:

Linda là một giáo viên tại một trường tiểu học.

Linda làm việc ở một hiệu sách và tham gia các khóa học Yoga.

Linda là một nhà hoạt động trong phong trào nữ quyền.

Linda là một nhân viên xã hội trên lĩnh vực tâm thần.

Linda là một thành viên của Liên đoàn Phụ nữ bầu cử.

Linda là một kế toán ngân hàng.

Linda là một nhân viên bán bảo hiểm.

Linda là một kế toán ngân hàng và nhà hoạt động trong phong trào nữ quyền.

Luận đề chỉ ra thời đại của nó theo một vài cách. Liên đoàn Phụ nữ bầu cử đã không còn đình đám như nó vốn có, và ý niệm về một “hoạt động” nữ quyền nghe có vẻ kỳ quặc, đó là một bằng chứng cho việc thay đổi vị thế của người phụ nữ trong suốt hơn 30 năm qua. Tuy nhiên, ngay cả trong kỷ nguyên của Facebook, vẫn thật dễ để đoán được sự thống nhất gần như hoàn hảo của các phân tích: Linda thực sự rất phù hợp với một nhà hoạt động nữ quyền, khá phù hợp với vai trò một người làm trong một hiệu sách và tham gia các lớp học yoga và hoàn toàn không phù hợp với một nhân viên kế toán ngân hàng hay một nhân viên bán bảo hiểm.

Giờ hãy tập trung vào các thông tin then chốt trong danh sách: Linda trông giống một nhân viên kế toán ngân hàng hơn, hay giống một nhân viên ngân hàng đang hoạt động trong phong trào nữ quyền hơn? Hầu hết đều đồng ý rằng Linda hợp với ý nghĩ về một “kế toán ngân hàng đấu tranh giành bình quyền cho nữ giới” hơn việc cô hợp với mẫu hình một kế toán ngân hàng. Kế toán ngân hàng theo khuôn mẫu không phải là một nhà hoạt động nữ quyền và việc thêm vào chi tiết này để mô tả tạo ra một câu chuyện chặt chẽ hơn.

Sự phát triển xuất hiện trong các phân tích về khả năng có thể xảy ra, bởi ở đây có một mối quan hệ theo logic giữa hai kịch bản. Hãy tư duy trong mối quan hệ với biểu đồ Venn. Chuỗi các nhân viên kế toán ngân hàng hoạt động vì phong trào nữ quyền được bao hàm toàn bộ trong chuỗi các nhân viên kế toán ngân hàng, như kiểu mỗi nhân viên kế toán ngân hàng hoạt động vì nữ quyền đều là kế toán ngân hàng. Bởi vậy mà xác suất để Linda là một nhân viên kế toán ngân hàng hoạt động vì nữ quyền phải thấp hơn xác suất của việc Linda là một nhân viên kế toán ngân hàng. Khi bạn định rõ một biến cố khả thi tới từng chi tiết, bạn chỉ có thể đặt xác suất của nó thấp hơn. Luận đề này vì thế gây nên một sự xung đột giữa khả năng trực giác của mô thức và tính logic của xác suất.

Thực nghiệm ban đầu của chúng tôi thực hiện với các đối tượng mà ở đó từng người tham gia đã được thấy một chuỗi gồm bảy kết quả được bao hàm chỉ một trong số các thông tin then chốt (“nhân viên kế toán ngân hàng” hoặc “kế toán ngân hàng hoạt động vì nữ quyền”). Một số đã xếp hạng các kết quả qua sự tương đồng, số khác xếp hạng qua khả năng có thể xảy ra. Như trong trường hợp của Tom W, các thứ hạng trung bình qua sự tương đồng và qua khả năng có thể xảy ra giống hệt nhau; “kế toán ngân hàng hoạt động vì nữ quyền” được xếp hạng cao hơn so với “kế toán ngân hàng” trong cả hai cách.

Sau đó chúng tôi đã tiến hành cuộc thử nghiệm sâu hơn, sử dụng một bản phác thảo trong nội tại chủ thể. Chúng tôi xây dựng một bản câu hỏi như bạn đã thấy, với việc "nhân viên kế toán ngân hàng" ở vị trí thứ sáu trong bảng danh sách và "kế toán ngân hàng hoạt động vì nữ quyền" là thông tin nằm ở cuối cùng. Chúng tôi đã đoán chắc rằng các chủ đề ấy sẽ có thể phù hợp với tính logic. Quả có vậy, chúng tôi đã vô cùng ngạc nhiên về điều mà chúng tôi đã nghĩ nó không đáng để làm một thực nghiệm riêng biệt. Trợ lý của tôi đã đang tiến hành một thực nghiệm khác trong phòng thí nghiệm và cô ấy đã đề nghị các chủ thể hoàn thiện bảng câu hỏi Linda mới trong khi đang ký nhận thù lao.

Mười bảng câu hỏi đã được gom lại trong một cái khay tài liệu trên bàn trợ lý của tôi trước khi tôi tình cờ liếc qua chúng và đã phát hiện ra rằng tất cả các chủ thể đã xếp hạng "kế toán ngân hàng hoạt động vì nữ quyền" như thể có nhiều khả năng hơn "kế toán ngân hàng". Tôi ngạc nhiên đến nỗi tôi vẫn còn nhớ được một "ký ức lóe lên" về màu xám của chiếc bàn kim loại và của nơi mà mọi người đã ở đó khi tôi đi tới tìm hiểu. Tôi nhanh chóng gọi cho Amos trong sự phấn khích cực độ để báo cho ông ấy biết thứ mà tôi đã phát hiện ra: Chúng tôi đã đẩy tính logic ra đương đầu với mô thức và mô thức đã giành chiến thắng!

Theo ngôn ngữ của cuốn sách này, chúng tôi đã thu về được một thất bại của Hệ thống 2: Những người tham gia thực nghiệm của chúng tôi đã có một cơ hội khá thuận lợi để phát hiện mối tương quan của quy tắc mang tính logic, từ đó cả hai dạng kết quả đều được bao gồm ở cùng một thứ hạng. Họ đã không tận dụng lợi thế của thời cơ ấy. Khi chúng tôi mở rộng cuộc thử nghiệm, chúng tôi phát hiện ra rằng 89% số sinh viên chưa tốt nghiệp trong mẫu của chúng tôi đã phạm phải tính logic của xác suất. Chúng tôi bị thuyết phục rằng những đối tượng điều tra phức tạp được trình bày bằng thống kê có thể thực hiện tốt hơn, bởi vậy chúng tôi đã phát cùng một bảng câu hỏi cho các nghiên cứu sinh Tiến sĩ trong khóa học Khoa học ra quyết định của Stanford Graduate School of Business (Trường kinh doanh sau đại học Stanford), tất cả trong số họ đã tham gia một vài khóa học nâng cao về xác suất, thống kê và lý thuyết ra quyết định. Một lần nữa, chúng tôi bị ngạc nhiên: 85% số những người tham gia thực nghiệm cũng đã xếp hạng "kế toán ngân hàng hoạt động vì nữ quyền" như thể có khả năng xảy ra hơn so với "kế toán ngân hàng".

Trong những gì mà chúng tôi đã miêu tả sau đó như là những nỗ lực "ngày càng tuyệt vọng" nhằm loại trừ lỗi, chúng tôi đã giới thiệu Linda với một nhóm lớn gồm nhiều người và đã hỏi họ câu hỏi đơn giản sau:

Phương án nào khả thi hơn?

Linda là một kế toán ngân hàng.

Linda là một kế toán ngân hàng và hoạt động trong phong trào nữ quyền.

Lối diễn đạt thẳng thắn vấn đề này khiến cho Linda trở nên nổi tiếng trong một số nhóm và nó tiêu tốn của chúng tôi nhiều năm tranh luận. Có khoảng 85% tới 90% các sinh viên chưa tốt nghiệp tại một số trường đại học lớn đã chọn phương án thứ hai, đối nghịch với tính logic. Đáng chú ý là, những kẻ mắc lỗi dường như không hề hối tiếc. Khi tôi hỏi một lớp sinh viên chưa tốt nghiệp của mình với chút ít giận dữ: "Các bạn có biết rằng mình vừa mới phạm phải một lỗi quy tắc logic cơ bản không?", một số ở hàng sau đã hô lên: "Sao cơ?" và một nghiên cứu sinh - người đã phạm phải cùng một lỗi, đã tự mình giải thích bằng cách nói: "Em đã nghĩ là thầy vừa mới hỏi xin ý kiến của em."

Nhìn chung, từ ngụy biện đã được dùng khi người ta không áp dụng một quy tắc logic mà rõ ràng là có liên quan. Amos và tôi đã đưa ra ý niệm về một liên tưởng ngụy biện, thứ người ta phạm phải khi họ đánh giá một trường liên tưởng thuộc hai biến cố (ở đây là kế toán ngân hàng và nhà hoạt động vì nữ quyền) có khả năng xảy ra hơn so với một trong các biến cố (kế toán ngân hàng) trong một sự so sánh trực tiếp.

Giống như là trong ảo giác Muller-Lyer, sự ngụy biện duy trì sức lôi cuốn ngay cả khi bạn nhận ra bản chất của nó. Nhà tự nhiên học Stephen Jay Gould đã mô tả cố gắng của cá nhân ông với luận đề Linda. Ông ấy đã biết câu trả lời chính xác, dĩ nhiên, thế nhưng, ông đã viết: "Một con người nhỏ bé trong đầu tôi cứ liên tiếp vật lộn và hét vào tai tôi – 'nhưng cô ấy không thể chỉ là một kế toán ngân hàng; hãy đọc mô tả đi.'" Con người nhỏ bé ở đây dĩ nhiên chính là Hệ thống 1 của Gould đang nói với ông với những tiếng van lơn (thuật ngữ hai hệ thống vẫn chưa được đưa ra vào thời điểm ông viết ra những dòng này).

Câu trả lời đúng cho cách diễn giải ngắn gọn về luận đề Linda là câu trả lời chính yếu chỉ ở một trong các nghiên cứu của chúng tôi: 64% số sinh viên tốt nghiệp của một nhóm trong ngành Khoa học xã hội tại Stanford và Berkeley đã đánh giá một cách chuẩn xác "kế toán ngân hàng hoạt động vì nhân quyền" ít khả thi hơn "kế toán ngân hàng". Trong cách diễn giải đầu tiên có tám kết quả (đã được liệt kê ở trên), chỉ có 15% số sinh viên tốt nghiệp thuộc một nhóm tương tự đã đưa ra sự lựa chọn như vậy. Khác biệt ở

đây chính là sự chỉ dẫn. Diễn giải dài hơn đã tách biệt hai kết quả mấu chốt này bởi một thông tin can thiệp (nhân viên bán bảo hiểm) và các độc giả đã đánh giá từng kết quả một cách độc lập với nhau, mà không hề so sánh. Diễn giải ngắn hơn, ngược lại, đã đòi hỏi một sự so sánh rõ ràng rằng Hệ thống 2 được huy động và đã cho phép hầu hết các sinh viên thống kê phức tạp tránh được sự ngụy biện. Thật không may, chúng tôi đã không khảo sát tỉ mỉ biện dẫn của số nhỏ đáng kể (36%) thuộc nhóm thành thạo mà đã lựa chọn sai.

Các phân tích về xác suất mà những người tham gia vào nghiên cứu của chúng tôi đã đưa ra, trong cả luận đề Tom W lẫn luận đề Linda, hoàn toàn tương tự với những phân tích của mô thức (tương tự với những khuôn mẫu). Tính mô thức thuộc về một cụm các hành động đánh giá cơ bản có liên quan mật thiết mà có khả năng được khởi tạo cùng một lúc. Các kết quả tiêu biểu nhất kết hợp với miêu tả cá nhân nhằm tạo ra những câu chuyện mạch lạc nhất. Những câu chuyện mạch lạc nhất không nhất thiết phải khả thi nhất, nhưng chúng hợp ý và các quan điểm về sự mạch lạc, hợp lý và xác suất rất dễ bị nhầm lẫn bởi sự khinh suất.

Sự thay thế không đáng kể về tính hợp lý đối với xác suất gây ra những hiệu ứng nguy hại đến những phân tích khi các kịch bản được sử dụng như là những công cụ dự báo. Hãy xem xét hai kịch bản sau, chúng đã được giới thiệu với các nhóm khác nhau, với một yêu cầu đánh giá xác suất của chúng:

Một trận lũ lớn ở đâu đó tại Bắc Mỹ vào năm tới, tại đó có hơn 1.000 người bị chết đuối.

Một trận động đất ở California xảy ra vào lúc nào đó trong năm tới, dẫn đến một trận lụt tại đó có hơn 1.000 người bị chết đuối.

Kịch bản động đất ở California nghe hợp lý hơn so với kịch bản Bắc Mỹ, mặc dù xác suất của nó chắc chắn nhỏ hơn. Như đã dự tính, các phân tích về xác suất đã cao hơn đối với kịch bản phong phú hơn và chi tiết hơn, ngược lại với logic. Đây là một cái bẫy dành cho các nhà dự báo và các thân chủ của họ: Việc thêm chi tiết vào các kịch bản khiến chúng có sức thuyết phục hơn, nhưng ít có khả năng trở thành hiện thực.

Để hiểu rõ giá trị vai trò của tính hợp lý, xem xét các câu hỏi sau đây:

Điều nào có thể dễ xảy ra hơn?

Mark có tóc.

Mark tóc vàng hoe.

và:

Điều nào có thể dễ xảy ra hơn?

Jane là một giáo viên.

Jane là một giáo viên và đi bộ tới trường.

Hai câu hỏi đều có cùng chung một cấu trúc logic như luận đề Linda, nhưng chúng không gây ra sự ngụy biện nào cả, bởi kết quả chi tiết hơn chỉ làm rõ hơn chứ nó không hợp lý hơn, mạch lạc hơn, hay một câu chuyện hay hơn. Sự đánh giá về tính hợp lý và mạch lạc không gợi ra và không trả lời cho câu hỏi về xác suất. Với dụ thiếu vắng của một khả năng trực giác có thể đua tranh, logic sẽ thắng thế.

CÁI ÍT HƠN LÀ CÁI GIÁ TRỊ HƠN, ĐÔI LÚC NGAY CẢ TRONG SỰ ĐÁNH GIÁ CHUNG

Christopher Hsee đến từ Đại học Chicago, đã hỏi mọi người lượng giá các bộ dụng cụ đựng đồ ăn được chào bán trong một buổi bán thanh lý tại một cửa hàng địa phương, tại đây bộ đồ ăn thông thường giao động giữa 30 đô-la và 60 đô-la. Ở đây có ba nhóm trong thực nghiệm của ông. Bảng dưới đây thể hiện thành một nhóm, Hsee gán cho là đánh giá chung, bởi nó cho phép có được một sự so sánh giữa hai bộ sản phẩm với nhau. Hai nhóm khác được trình bày chỉ một trong hai bộ, đây là đánh giá đơn. Đánh giá chung là một thử nghiệm trong nội tại chủ thể, và đánh giá đơn là giữa các chủ thể.

	Bộ A: 40 chiếc	Bộ B: 24 chiếc
Đĩa đựng thức ăn	tất cả đều còn tốt	tất cả đều còn tốt
Bát đựng súp/salad	tất cả đều còn tốt	tất cả đều còn tốt
Đĩa đựng tráng miệng	tất cả đều còn tốt	tất cả đều còn tốt

Tách	2 chiếc đã sứt
Đĩa nhỏ	7 chiếc đã sứt

Thật ngạc nhiên là những chiếc đĩa trong cả hai bộ đều cùng loại, vậy cái gì đáng giá hơn? Câu hỏi này quá dễ. Bạn có thể thấy rằng Bộ A gồm tất cả những chiếc đĩa của bộ B và 7 chiếc không bị sứt thêm vào, và nó hẳn phải đáng giá hơn. Quả nhiên vậy, những người tham gia trong thực nghiệm đánh giá chung của Hsee đã sẵn lòng chi nhiều hơn một chút để lấy Bộ A thay vì Bộ B: 32 đô-la so với 30 đô-la.

Các kết quả đã đảo ngược trong sự đánh giá đơn lẻ, tại đó Bộ B đã được định giá cao hơn Bộ A: 33 đô-la so với 23 đô-la. Chúng tôi biết được tại sao điều ấy đã xảy ra. Các bộ (bao gồm các bộ đồ ăn!) được miêu tả bởi các tiêu chuẩn và các nguyên mẫu. Bạn có thể cảm thấy ngay lập tức rằng giá trị trung bình của các chiếc đĩa thấp hơn nhiều đối với Bộ A thay vì Bộ B, bởi chẳng ai muốn trả tiền cho những chiếc đĩa đã sứt. Nếu giá trị trung bình chi phối sự đánh giá, thì không có gì là ngạc nhiên khi Bộ B được định giá cao hơn. Hsee đã gọi mô hình kết quả ấy là cái ít hơn là cái giá trị hơn. Bằng việc bỏ đi 16 món trong Bộ A (7 trong số đó không bị sứt), giá trị của bộ đồ ăn đã được nâng lên.

Phát hiện của Hsee đã được tái hiện lại bởi nhà kinh tế học thực nghiệm John List trên một thị trường thẻ bóng chày. Ông đã đấu giá bộ gồm mười tấm thẻ có giá trị cao và bộ giống hệt với ba tấm thẻ có giá trị vừa phải được thêm vào. Giống như trong thử nghiệm về bộ dụng cụ đựng đồ ăn, bộ lớn hơn đã được định giá nhiều hơn bộ nhỏ trong sự đánh giá chung, nhưng lại ít hơn trong sự đánh giá đơn lẻ. Từ nền tảng của lý thuyết kinh tế, kết quả này đang gây ra băn khoăn: Giá trị kinh tế của một bộ đồ ăn hoặc của một bộ sưu tập thẻ bóng chày là một biến số tổng hợp. Việc thêm vào một vật có giá trị rõ ràng vào một chuỗi nào đó chỉ có thể làm tăng giá trị của nó.

Luận đề Linda và bài toán bộ dụng cụ đựng đồ ăn cùng có chính xác cấu trúc như vậy. Xác suất, giống như giá trị kinh tế, là một biến số tổng hợp, như đã được minh chứng bởi ví dụ sau:

Xác suất (Linda là một kế toán) = xác suất (Linda là một kế toán hoạt động vì nữ quyền) + xác suất (Linda không phải là một kế toán hoạt động vì nữ quyền).

Đây cũng là điều mà vì sao, như trong nghiên cứu bộ đồ ăn của Hsee, các đánh giá đơn lẻ thuộc luận đề Linda sản sinh ra một mô hình cái ít hơn là cái giá trị hơn. Hệ thống 1 tính trung bình thay vì cộng thêm số lượng gia tăng của xác suất chủ quan, khi những kế toán ngân hàng không phải là nhà hoạt động nữ quyền bị bỏ khỏi nhóm. Tuy nhiên, sự tổng hợp tự nhiên của biến số đối với xác suất là ít rõ ràng hơn so với tiền tệ. Như một hệ quả, đánh giá chung lờ đi lỗi đó chỉ trong thực nghiệm của Hsee, chứ không trong thực nghiệm Linda.

Linda không phải là lỗi liên kết duy nhất còn sót lại trong đánh giá chung. Chúng tôi đã tìm thấy những sai phạm tương tự về tính logic trong nhiều phân tích khác. Những người tham gia vào một trong các thí nghiệm đó đã được đề nghị xếp hạng bốn kết quả khả thi của giải đấu Wimbledon từ có khả năng nhất xuống ít khả năng nhất. Björn Borg đã là tay vợt chiếm ưu thế của ngày hôm đó khi thí nghiệm được thực hiện. Dưới đây là các kết quả:

A. Borg sẽ thắng chung cuộc.

B. Borg sẽ thua trong séc đầu.

C. Borg sẽ thua séc đầu nhưng thắng chung cuộc.

D. Borg sẽ thắng séc đầu nhưng thua chung cuộc.

Các thông tin then chốt đó là B và C. B là biến cố bao hàm hơn và xác suất của nó hẳn phải cao hơn biến cố mà nó bao hàm. Ngược lại với tính logic, nhưng không ngược với mô thức hay sự hợp lý, 72% đã ấn định cho B một xác suất thấp hơn so với C – một trường hợp khác về biểu thức cái ít hơn là cái giá trị hơn trong sự so sánh trực tiếp. Ở đây thêm một lần nữa, kịch bản được đánh giá là khả thi hơn, hoàn toàn hợp lý hơn. Nó là sự ăn khớp chặt chẽ với tất cả những gì đã được biết về tay vợt hàng đầu thế giới.

Để ngăn chặn phản đối tiềm tàng mà sự liên tưởng ngụy biện cũng có thể là do một sự hiểu sai về xác suất, chúng tôi đã dựng nên một luận đề đòi hỏi có những phân tích về xác suất, nhưng tại đó các biến cố đã không được miêu tả bằng lời và thuật ngữ xác suất đã không hề xuất hiện. Chúng tôi thông báo với những người tham gia về một con xúc xắc có sáu mặt đều nhau với bốn mặt màu xanh và hai mặt màu đỏ, con xắc này sẽ được lăn 20 lần. Họ đã được cho xem ba chuỗi gồm những màu xanh (X) và đỏ (Đ) và được yêu cầu lựa chọn một. (Theo giả thuyết) Họ có thể thắng 25 đô-la nếu chuỗi lựa chọn của họ xuất hiện. Dưới đây là các chuỗi:

1. ĐXĐĐĐ

2. XĐXĐĐĐ

3. XĐĐĐĐĐ

Bởi con xúc xắc có số mặt xanh nhiều gấp đôi số mặt đỏ, chuỗi đầu tiên hoàn toàn không tiêu biểu giống như việc Linda là một kế toán ngân hàng. Chuỗi thứ hai, gồm có sáu lần gieo xúc xắc, là một đợt tốt hơn so với điều chúng ta có thể trông đợi từ con xúc xắc này, bởi nó bao gồm hai mặt xanh. Tuy nhiên, chuỗi này đã được tạo ra bởi việc thêm vào một mặt xanh ở đầu chuỗi, bởi vậy nó ít khả năng xảy ra hơn chuỗi đầu tiên. Đây là một dạng không diễn đạt bằng lời tương đương với việc Linda là một kế toán ngân hàng hoạt động vì nữ quyền. Như trong thí nghiệm Linda, mô thức đã trội hơn. Hầu hết hai phần ba số người tham gia đã ưu tiên đặt cược vào chuỗi thứ hai thay vì chuỗi thứ nhất. Tuy nhiên, khi được giới thiệu với những lập luận đối với hai lựa chọn, đại đa số đã tìm ra lập luận chính xác (thiên về chuỗi thứ nhất) có sức thuyết phục hơn.

Luận đề tiếp theo là một bước đột phá, bởi sau cùng chúng tôi đã tìm ra một trạng thái mà ở đó phạm vi tác động của ngụy biện liên tưởng đã giảm thiểu rất nhiều. Hai nhóm đối tượng sau đã thấy được những biến thể hơi khác nhau của cùng một luận đề:

Một cuộc khảo sát sức khỏe đã được tiến hành trong một mẫu gồm những người đàn ông trưởng thành tại British Columbia, ở mọi lứa tuổi và ngành nghề. Hãy đưa ra dự đoán chính xác nhất của bạn về các giá trị sau:	Một cuộc khảo sát sức khỏe đã được tiến hành trong một mẫu gồm 100 người đàn ông trưởng thành tại British Columbia, ở mọi lứa tuổi và ngành nghề. Hãy đưa ra dự đoán chính xác nhất của bạn về các giá trị sau:
Bao nhiêu phần trăm những người đàn ông được khảo sát đã có một hoặc nhiều hơn một lần đau tim?	Có bao nhiêu người trong số 100 người tham gia đã có một hoặc hơn một lần đau tim?
Bao nhiêu phần trăm những người đàn ông được khảo sát trên 55 tuổi và đã có một hoặc hơn một lần đau tim?	Có bao nhiêu người trong số 100 người tham gia trên 55 tuổi và đã có một hoặc hơn một lần đau tim?

Tỷ lệ sai là 65% trong nhóm trông thấy luận đề bên trái, và chỉ 25% trong nhóm trông thấy luận đề bên phải.

Tại sao câu hỏi “Bao nhiêu người trong số 100 người tham gia …” dễ hơn rất nhiều so với “Bao nhiêu phần trăm …”? Một lý giải có vẻ phù hợp đó là việc nhắc tới 100 người tham gia thực nghiệm mang một sự mô tả về không gian tới trí não. Hãy hình dung rằng một số lượng lớn những người được chỉ dẫn để xếp hạng bản thân họ vào các nhóm trong một phòng: “Những người có tên bắt đầu bằng các chữ từ A tới L được hướng dẫn tập trung ở phía trước bên góc trái.” Sau đó họ được chỉ dẫn tiếp tục phân loại bản thân. Mối liên hệ của sự bao hàm này giờ đã trở nên rõ ràng và bạn có thể thấy được rằng các cá nhân có tên bắt đầu bằng chữ C sẽ là một tập hợp con của đám đông đứng ở phía trước góc bên trái. Trong câu hỏi khảo sát về y tế, các nạn nhân của chứng nhồi máu cơ tim đi đến một góc phòng, và một vài người trong số họ ít hơn 55 tuổi. Không phải ai cũng sẽ cùng chung một hình ảnh sống động đặc biệt như vậy, nhưng nhiều cuộc thử nghiệm sau đó đã chỉ ra rằng tần số tượng trưng, như đã được biết đến, khiến cho việc đánh giá rằng một nhóm hoàn toàn được bao hàm trong một nhóm khác trở nên dễ dàng. Giải pháp cho thách thức này chỉ ra rằng một câu hỏi được diễn đạt theo kiểu “có bao nhiêu...” khiến cho bạn nghĩ tới các cá nhân, nhưng cùng câu hỏi đó được diễn đạt theo kiểu “Bao nhiêu phần trăm...” thì không.

Chúng tôi đã học được gì từ những thí nghiệm về các vận hành của Hệ thống 2? Một kết luận, vốn chẳng mới mẻ gì, đó là Hệ thống 2 không phải là một sự cảnh báo gì lớn lao. Những sinh viên tốt nghiệp đại học và sau đại học đã tham gia vào các nghiên cứu của chúng tôi về sự liên tưởng ngụy biện chắc chắn “đã biết” đến tính logic của các biểu đồ Venn, nhưng họ không tin tưởng nó để ứng dụng vào ngay cả khi tất cả những thông tin có liên quan này đã được bày trước mắt họ. Sự vô lý của hình mẫu cái ít hơn là cái có giá trị hơn thể hiện rõ ràng trong thí nghiệm bộ dụng cụ đựng đồ ăn của Hsee và đã bị nhận diện một cách dễ dàng trong lối diễn đạt “Bao nhiêu”, nhưng nó không hiển thị ra bên ngoài một cách rõ ràng cho hàng ngàn người mà đã từng sa vào sự liên tưởng ngụy biện trong luận đề Linda nguyên bản và trong nhiều thứ khác giống như vậy. Trong tất thảy những trường hợp này, sự liên tưởng xem chừng là đáng tin cậy và đủ để đáp ứng cho một lời tán đồng từ Hệ thống 2.

Sự lười biếng của Hệ thống 2 là một phần của câu chuyện. Nếu lần bỏ cuộc tiếp theo của họ đã từng lệ thuộc vào cơ chế này và nếu họ đã từng được cho khoảng thời gian không cụ thể và được đề nghị tuân theo tính logic và không trả lời cho tới khi họ chắc chắn về câu trả lời của mình, tôi tin rằng hầu hết

các chủ thể của chúng ta có thể tránh được sự liên tưởng ngụy biện ấy. Tuy nhiên, sự bỏ cuộc của họ đã không lệ thuộc vào một câu trả lời đúng; họ dành rất ít thời gian vào việc đó và đã chấp nhận câu trả lời như thể họ chỉ từng được “dạm ý”. Sự lười biếng của Hệ thống 2 là một hiện thực quan trọng của cuộc sống và việc mà mô thức có thể ngăn chặn việc ứng dụng một quy tắc mang tính logic cụ thể cũng là có chút thú vị.

Khía cạnh đáng lưu ý của câu chuyện Linda là mối tương phản với thí nghiệm về những chiếc đĩa ăn bị vỡ. Hai luận đề này có chung một cấu trúc, nhưng đưa ra những kết quả khác nhau. Những người thấy bộ dụng cụ đựng đồ ăn gồm những chiếc đĩa bị sứt đặt giá rất thấp; hành vi của họ phản ánh một quy tắc thuộc về trực giác. Số khác đã thấy được cả hai bộ đồ ăn cùng một lúc đã ứng dụng quy tắc logic là: Nhiều đĩa ăn hơn có thể chỉ cộng thêm giá trị. Khả năng trực giác chi phối các phân tích trong điều kiện giữa các chủ thể; các quy tắc logic trong sự đánh giá chung. Ngược lại, trong luận đề Linda, khả năng trực giác thường đánh bại tính logic ngay cả trong sự đánh giá chung, mặc dù chúng ta đã nhận biết một số trạng thái mà tại đó tính logic lấn át.

Amos và tôi tin rằng những sai phạm hiển nhiên tính logic của xác suất mà chúng tôi đã từng thu nhận được trong các luận đề rõ ràng là thú vị và đáng giá để báo cáo với các đồng sự của mình. Chúng tôi cũng tin rằng các kết quả đã nhấn mạnh thêm luận đề của chúng tôi về sức mạnh của các phương pháp phân tích suy nghiệm, và rằng chúng đã có thể thuyết phục được cả những người hoài nghi nhất. Và trong vấn đề này chúng tôi đã hoàn toàn sai. Thay vào đó, luận đề Linda đã trở thành một tình huống nghiên cứu trong phạm vi tranh luận.

Luận đề Linda đã thu hút được một lượng lớn sự chú ý, nhưng nó cũng trở thành một thanh nam châm để cho các nhà phê bình phương pháp tiếp cận của chúng tôi. Như chúng tôi đã thực sự thực hiện, các nhà nghiên cứu đã tìm ra những tổ hợp gồm các chỉ dẫn và các lời gợi ý đã biến đổi phạm vi ảnh hưởng của ngụy biện; một số đã tranh cãi rằng, trong tình huống thuộc luận đề Linda, thật có lý khi các chủ thể hiểu cụm từ “xác suất” như thể nó có nghĩa là “hợp lý”. Những lập luận này đôi lúc đã được mở rộng nhằm ám chỉ rằng toàn bộ sự nghiệp của chúng tôi đã bị lầm đường lạc lối: Nếu một ảo tưởng mang tính nhận thức nổi bật đã có thể bị làm suy yếu hoặc được giải thích tường tận, những người khác có thể cũng như vậy. Cách lập luận này không chú ý tới đặc trưng khác thường của liên tưởng ngụy biện như là một trường hợp mâu thuẫn giữa khả năng trực giác và logic. Căn cứ mà chúng tôi đã từng dựng lên cho các phương pháp suy nghiệm từ thử nghiệm

giữa các chủ thể (bao gồm cả các nghiên cứu về Linda) đã không bị thách thức - đơn giản nó là đã không được chỉ ra và điểm nổi bật của nó đã được giảm bớt bởi sự tập trung chuyên biệt vào liên tưởng ngụy biện. Tác động sau cùng của luận đề Linda đó là một sự gia tăng có thể trông thấy được về công việc của chúng tôi trước công chúng và một vết lõm nhỏ trong sự tín nhiệm dành cho phương pháp tiếp cận của chúng tôi trong số các học giả thuộc lĩnh vực này. Đây hoàn toàn không phải là những gì chúng tôi trông đợi.

Nếu ghé thăm một phòng xử án, bạn sẽ nhận thấy rằng các luật sư áp dụng hai dạng tranh tụng: Để làm sụp đổ một tình thế, họ nêu lên những nghi vấn về những lý lẽ sắc bén nhất nghiêng về tình thế ấy; để làm mất uy tín của một nhân chứng, họ tập trung vào tình tiết sơ hở nhất của lời khai. Sự tập trung vào sự sơ hở này cũng thường thấy trên chính trường. Tôi không tin điều ấy là thích hợp cho những tranh luận khoa học, nhưng tôi đã phải đi tới việc chấp nhận nó như là một phần của cuộc sống mà các quy phạm của cuộc tranh luận này trong các ngành khoa học xã hội không hề cấm đoán sự lập luận mang phong cách chính trị, đặc biệt khi các vấn đề lớn đang bị đe dọa và sự phổ biến của sai lệch trong xét định của con người lại là một vấn đề lớn.

Vài năm trước tôi đã có một cuộc trò chuyện thân mật với Ralph Hertwig, một người chỉ trích dai dẳng luận đề Linda, tôi đã từng cộng tác cùng ông trong nỗ lực vô vọng nhằm dàn xếp những khác biệt giữa chúng tôi. Tôi đã hỏi ông rằng tại sao ông cùng với những người khác đã lựa chọn việc tập trung chuyên biệt vào liên tưởng ngụy biện, thay vì vào những phát kiến khác mang lại sự hỗ trợ mạnh mẽ hơn cho quan điểm của chúng tôi. Ông đã cười khi trả lời: “Nó thú vị hơn nhiều,” bổ sung rằng luận đề Linda đã thu hút quá nhiều sự chú ý đến nỗi chúng tôi chẳng còn lý do gì để phàn nàn cả.

BÀN VỀ CÁI ÍT HƠN LÀ CÁI GIÁ TRỊ HƠN

“Họ đã dựng lên một kịch bản rất phức tạp và khăng khăng gọi đó là khả năng xảy ra cao. Không phải vậy, nó chỉ là một câu chuyện có lý mà thôi.”

“Họ đã thêm một món quà rẻ tiền vào sản phẩm đắt tiền, và khiến cho toàn bộ món hàng ít hấp dẫn hơn. Cái ít hơn là cái giá trị hơn chính là đây.”

“Trong hầu hết các tình huống, một sự so sánh trực tiếp khiến người ta

cẩn trọng hơn và logic hơn. Nhưng không phải luôn luôn vậy. Đôi lúc khả năng trực giác đánh bại tính logic ngay cả khi câu trả lời đúng đã hiện rõ trước mắt bạn.”

Chương 16. Những mối quan hệ nhân quả lấn át các phép thống kê

Xem xét kịch bản sau đây và ghi chép lại câu trả lời trực giác của bạn.

Một xe taxi gây ra một vụ tai nạn vào ban đêm rồi bỏ chạy.

Hai hãng taxi là hãng taxi Green và hãng taxi Blue, đều lưu thông trong thành phố.

Bạn được cung cấp dữ liệu sau:

- 85% số xe taxi trong thành phố của hãng Green (màu xanh lá cây) và 15% số xe của hãng Blue (màu xanh nước biển).
- Một nhân chứng đã nhận diện chiếc taxi gây tai nạn là xe có màu xanh nước biển. Quan tòa đã kiểm chứng thông tin của nhân chứng và đã kết luận rằng nhân chứng này đã nhận diện chính xác từng màu một trong 80% khoảng thời gian và nhận diện sai trong 20% thời gian.

Xác suất để chiếc taxi gây ra vụ tai nạn là màu xanh nước biển thay vì màu xanh lá cây là bao nhiêu phần trăm?

Đây là một luận đề cơ bản của kết luận Bayes. Ở đây có hai nhóm thông tin: Một hệ số gốc và lời khai có độ tin cậy không hoàn toàn chắc chắn của nhân chứng. Nếu không có nhân chứng nhìn thấy chiếc xe gây tai nạn, xác suất của chiếc xe taxi gây tai nạn của hãng Blue là 15%, đó chính là hệ số gốc của tác động. Nếu hai hãng taxi có quy mô lớn ngang nhau, hệ số gốc không cung cấp đủ thông tin và bạn sẽ chỉ xem xét độ tin cậy của nhân chứng, kết cục xác suất ở đây là 80%. Hai nguồn thông tin này có thể kết hợp với nhau qua quy tắc Bayes. Câu trả lời đúng là 41%. Tuy nhiên, chắc chắn bạn có thể đoán người ta làm gì khi đối mặt với vấn đề này: Họ phớt lờ hệ số gốc và hùa theo nhân chứng. Câu trả lời thông thường là 80%.

CÁC KHUÔN MẪU NHÂN QUẢ

Giờ hãy xem xét một biến thể của cùng một câu chuyện, tại đó chỉ sự hiện diện của hệ số gốc bị thay đổi.

Bạn được cung cấp dữ liệu sau đây:

- Hai hãng vận hành cùng một số xe taxi như nhau nhưng những chiếc xe taxi hãng Green đã dính líu tới 85% số trường hợp gây tai nạn.
- Thông tin về nhân chứng giống bài toán trước.

Hai bài toán của luận đề này không thể phân biệt được bằng tính toán nhưng chúng khá khác biệt về tâm lý. Những ai từng đọc bài toán đầu không biết được cách sử dụng hệ số gốc và thường lờ nó đi. Ngược lại, những người từng gặp bài toán thứ hai đặt ra trọng số đáng kể cho hệ số gốc và phân tích trung bình của chúng không quá xa so với giải pháp Bayes. Tại sao lại vậy?

Trong bài toán đầu tiên, hệ số gốc của những chiếc taxi Green là một thực tại thống kê về số xe taxi trong thành phố. Một tâm trí "đói khát" những câu chuyện nhân quả chẳng tìm được gì để giải thích: Số lượng xe taxi Green và Blue trong thành phố gây ra tai nạn và bỏ chạy này như thế nào?

Trong bài toán thứ hai, ngược lại, những tài xế của hãng taxi Green gây ra các vụ tai nạn nhiều gấp 5 lần hãng taxi Blue. Kết luận rằng: Những tài xế của hãng taxi Green hẳn phải là một tập hợp những gã điên khùng thiếu thận trọng! Giờ đây bạn đã từng định hình một khuôn mẫu về sự thiếu thận trọng của taxi Green, điều mà bạn áp vào những tài xế riêng biệt không xác định trong hãng. Khuôn mẫu này rất khớp với một câu chuyện nhân quả, bởi sự thiếu thận trọng là một thực tại có liên quan và có quan hệ nhân quả đối với những lái xe taxi riêng biệt. Trong bài toán này, có hai câu chuyện nhân quả cần được kết hợp với nhau hoặc tương thích với nhau. Thứ nhất đó là gây ra tai nạn và bỏ chạy, thứ gọi ra một cách bản năng ý nghĩ rằng: Một tay lái taxi Green thiếu thận trọng phải chịu trách nhiệm. Thứ hai đó là lời khai của nhân chứng, chiếc xe đó có màu xanh nước biển. Các suy luận từ hai câu chuyện về màu sắc của chiếc xe mâu thuẫn nhau và trong một chừng mực nào đó triệt tiêu lẫn nhau. Sự may rủi đối với cả hai màu là ngang nhau (ước tính Bayes là 41%, phản ánh thực tế rằng hệ số gốc của những chiếc taxi Green nhiều hơn một chút so với độ tin cậy của nhân chứng người đã trình báo về một chiếc taxi Blue).

Ví dụ về xe taxi minh họa cho hai dạng hệ số gốc. Các hệ số gốc thuộc thống kê là những thực tại về một sự phổ biến mà theo đó một tình huống thuộc về, nhưng chúng không có liên quan tới tình huống riêng biệt. Các hệ số gốc nhân quả thay đổi quan điểm của bạn về việc một tình huống riêng biệt tiến triển như thế nào. Hai dạng thông tin hệ số gốc được luận giải khác nhau:

- Các hệ số gốc thuộc thống kê thông thường bị đánh trọng số quá thấp và đôi lúc bị xao nhãng hoàn toàn, khi thông tin cụ thể về tình huống lúc đó đã có sẵn.
- Các hệ số gốc nhân quả được luận giải như là thông tin về tình huống riêng biệt và được kết hợp dễ dàng với thông tin về tình huống cụ thể khác.

Cách diễn giải nhân quả của luận đề xe taxi trên đã mang hình dáng của một khuôn mẫu: Những tài xế taxi Green lái xe rất nguy hiểm. Các khuôn mẫu là những tuyên bố về nhóm mà đã được thừa nhận (chí ít theo một cách thăm dò) như là những thực tại về mỗi thành viên. Ở đây có hai ví dụ:

Hầu hết các học sinh tốt nghiệp ở trường học trong khu phố cổ đều học lên đại học.

Thích đạp xe phổ biến ở Pháp.

Những phát ngôn này dễ dàng được diễn dịch như là việc thiết lập một thiên hướng của các thành viên riêng lẻ của nhóm và họ vừa khớp với một câu chuyện nhân quả như vậy. Nhiều học sinh thuộc nhóm trường trong khu phố cổ cụ thể này thiết tha và có khả năng học tiếp đại học, đoán chừng là bởi một số những đặc trưng mang tính lợi ích về cuộc sống tại ngôi trường đó. Ở đây có những ảnh hưởng trong văn hóa Pháp và đời sống xã hội dẫn đến việc nhiều người Pháp quan tâm tới môn đua xe đạp. Bạn sẽ được nhắc nhở về thực tế này khi bạn nghĩ về khả năng có thể xảy ra mà một học sinh tốt nghiệp cấp ba điển hình nào đó sẽ đến trường đại học, hoặc khi bạn băn khoăn liệu có nên lôi giải Tour de France vào cuộc trò chuyện với một người Pháp mà bạn vừa mới gặp hay không.

Sự rập khuôn là một từ tiêu cực trong văn hóa của chúng ta, nhưng trong cách sử dụng của tôi nó mang nghĩa trung tính. Một trong những đặc trưng cơ bản của Hệ thống 1 đó là nó miêu tả các phạm trù như là các quy chuẩn và các nguyên mẫu. Đây chính là cách mà chúng ta nghĩ đến loài ngựa, máy lạnh và viên chức cảnh sát ở New York; chúng ta đã lưu giữ trong trí nhớ một sự miêu tả (hình dung) về một hoặc nhiều thành phần “thông thường” của từng loại phạm trù trên. Một số khuôn mẫu là những sai lầm trầm trọng và sự rập khuôn máy móc có thể mang đến những hệ quả kinh khủng nhưng những thực tế tâm lý đều không thể tránh được: Các khuôn mẫu, cả những cái đúng lẫn sai, là cách mà chúng ta tư duy về các phạm trù.

Có thể bạn sẽ lưu ý tới sự trớ trêu này. Trong tình huống của luận đề về xe

taxi, sự xao nhãng thông tin hệ số gốc là một thiếu sót về nhận thức, một thất bại của lập luận theo trường phái Bayes và sự tin tưởng ở các hệ số gốc nhân quả thật đáng ao ước. Sự rập khuôn những người tài xế taxi Green củng cố độ chính xác của phán đoán. Tuy nhiên, trong những ngữ cảnh khác, ví dụ như sự vay mượn hoặc sao chép hình dạng, có một tiêu chuẩn xã hội mạnh mẽ đối kháng lại sự rập khuôn, điều mà cũng được ghi vào luật. Đó là những gì nên làm. Trong những bối cảnh xã hội nhạy cảm, chúng tôi không muốn rút ra những kết luận có lẽ là không đúng về một cá thể từ những số liệu thống kê của nhóm đó. Chúng tôi cho rằng điều đó là những mong muốn trên phương diện đạo đức đối với những hệ số gốc để nó được luận giải như những thực tại thống kê về nhóm đó thay vì như những thực tại có vẻ hợp lý về những cá thể. Nói cách khác, chúng tôi bác bỏ những hệ số gốc nhân quả.

Quy tắc xã hội chống lại sự rập khuôn, bao gồm cả sự đối lập với những hoạt động sao chép hình dạng, đã từng mang lại lợi ích đáng kể trong việc tạo ra một xã hội văn minh hơn và công bằng hơn. Tuy nhiên, nó cũng có tác dụng trong việc nhớ ra rằng việc xao nhãng những khuôn mẫu có giá trị chắc hẳn dẫn đến những phán đoán không phải là tối ưu. Kháng lại sự rập khuôn là một thái độ tâm lý đáng khen ngợi, nhưng ý nghĩ đơn giản thái quá rằng việc kháng lại ấy không phải trả giá là hoàn toàn sai lầm. Đó là những chi phí đích đáng để mưu cầu một xã hội tốt đẹp hơn, nhưng việc phủ định sự tồn tại của các khoản chi phí ấy, trong khi nó đem lại sự thỏa mãn cả về tinh thần lẫn mặt chính trị, là không thể biện hộ một cách khoa học được. Sự phụ thuộc vào phương pháp suy nghiệm tác động này phổ biến trong các lập luận chứa đựng tính chính trị. Các vị trí chúng tôi ủng hộ không dẫn đến chi phí nào, các vị trí chúng tôi phản đối cũng không hề mang lại lợi ích. Chúng tôi nên làm tốt hơn thế.

CÁC TÌNH HUỐNG MANG MỐI QUAN HỆ NHÂN QUẢ

Amos và tôi đã dựng lên những biến thể của luận đề xe taxi, nhưng chúng tôi không phát hiện ra quan điểm đầy sức ảnh hưởng về các hệ số gốc nhân quả, chúng tôi đã mượn khái niệm này từ nhà Tâm lý học Icek Ajzen. Trong thực nghiệm của mình, Ajzen đã cho những người tham gia thí nghiệm của mình thấy những đoạn miêu tả vắn tắt miêu tả một vài sinh viên đã thực hiện một bài kiểm tra tại trường Đại học Yale và đề nghị những người tham gia này đánh giá xác suất mà mỗi sinh viên vượt qua được bài kiểm tra. Sự lôi kéo của các hệ số gốc nhân quả hoàn toàn dễ hiểu: Ajzen nói với một nhóm rằng những sinh viên mà họ đã gặp được chọn từ một lớp mà trong đó 75% đã qua được bài kiểm tra và nói với nhóm khác rằng các sinh viên đã tham dự một lớp học trong đó chỉ có 25% qua được bài kiểm tra. Đây quả là một sự

lôi kéo đầy ảnh hưởng, bởi hệ số gốc của việc thi đỗ ám chỉ kết quả trực tiếp rằng bài kiểm tra mà chỉ có 25% qua được hẳn phải vô cùng khó. Dĩ nhiên, độ khó của một bài kiểm tra là một trong những yếu tố mang quan hệ nhân quả nó định đoạt mọi kết quả kiểm tra của sinh viên. Như đã dự tính, các chủ thể của Ajzen rất dễ bị ảnh hưởng bởi các hệ số gốc nhân quả và tất cả các sinh viên đã được đánh giá trong điều kiện tỷ lệ thành công cao có khả năng đỗ nhiều hơn so với tỷ lệ thất bại cao.

Ajzen đã sử dụng một phương thức tài tình để gợi ra một hệ số gốc không mang tính nhân quả. Ông nói với các chủ thể của mình rằng các sinh viên mà họ thấy được chọn ra từ một mẫu, bản thân nó đã được lập nên qua việc lựa chọn các sinh viên đã đỗ hoặc trượt bài kiểm tra. Ví dụ, thông tin dành cho nhóm thất bại cao đã đọc như sau:

Nghiên cứu viên chủ yếu chỉ quan tâm tới nguyên nhân thất bại đã lập ra một mẫu mà trong đó 75% đã trượt kỳ kiểm tra.

Hệ số gốc này là một thực tại thống kê đơn thuần về một ấn tượng chung mà từ đó các tình huống được rút ra. Không hề có bất cứ phương hướng nào trong câu hỏi được đặt ra, đó là liệu rằng một sinh viên riêng lẻ đã đỗ hay trượt bài kiểm tra. Như đã dự tính, những hệ số gốc đã được thông báo rõ ràng đã có tác động lên các phán đoán nhưng chúng có tác động ít hơn nhiều so với những hệ số gốc thuộc thống kê tương đương tính nhân quả. Hệ thống 1 có thể dàn xếp với những câu chuyện mà tại đó các yếu tố được liên kết với nhau theo quan hệ nhân quả, nhưng nó lại tỏ ra yếu thế trong lập luận thuộc về thống kê. Dĩ nhiên, đối với một nhà tư tưởng theo hệ Bayes, những cách diễn giải ở đây là tương đương. Thật hấp dẫn khi nói rằng chúng ta đã đạt tới một kết luận thỏa đáng: Các hệ số gốc nhân quả được sử dụng; các thực tại thống kê đơn thuần (ít nhiều) đã bị sao nhãng. Trong nghiên cứu tiếp theo, một trong những sở thích chiếm hết thời gian của tôi, chỉ ra rằng tình huống còn phức tạp hơn nhiều.

TÂM LÝ CÓ THỂ UỐN NẮN ĐƯỢC?

Những tài xế thiếu thận trọng và bài kiểm tra khó không thể làm minh họa cho hai suy luận mà người ta có thể rút ra từ các hệ số gốc nhân quả: Một đặc điểm mang tính khuôn mẫu đã được quy cho một cá nhân và một đặc trưng đáng kể của tình huống ảnh hưởng đến kết quả của một cá nhân. Những người tham gia vào các thực nghiệm rút ra kết luận chính xác và những phán đoán của họ đã được cải thiện. Thật không may, mọi việc không phải lúc nào cũng vận hành trơn tru. Thực nghiệm kinh điển tôi miêu tả tiếp

đây chỉ ra rằng người ta sẽ không rút ra một kết luận mâu thuẫn với những niềm tin khác từ thông tin hệ số gốc. Điều đó cũng cổ vũ cho kết luận khó chịu rằng: Việc dạy môn Tâm lý học thường là lãng phí thời gian.

Thực nghiệm này đã được tiến hành từ rất lâu bởi nhà tâm lý học xã hội Richard Nisbett và sinh viên của mình là Eugene Borgida, tại trường Đại học Michigan. Họ đã nói với các sinh viên về "thực nghiệm trợ giúp" nổi tiếng mà đã từng được thực hiện vài năm trước đó tại Đại học New York. Những người tham gia vào thực nghiệm đó đã được dẫn tới những bốt điện thoại công cộng riêng biệt và được gợi ý nói qua hệ thống liên lạc nội bộ về cuộc sống cá nhân của họ và những vấn đề họ vấp phải. Họ đã lần lượt nói trong khoảng hai phút. Chỉ có duy nhất một chiếc micro được bật tại một thời điểm. Có sáu người tham gia thực nghiệm trong mỗi nhóm, một người trong số họ là một thí nghiệm viên. Người thí nghiệm viên này nói trước, tuân theo một kịch bản đã được chuẩn bị trước. Anh ta đã mô tả những vấn đề mình gặp phải trong việc thích nghi với cuộc sống ở New York và đã rất lúng túng thừa nhận rằng anh ta rất dễ lên cơn co giật, đặc biệt là khi anh ta bị căng thẳng. Tất cả những người tham gia sau đó đều đã tới lượt thực hành. Khi chiếc micro một lần nữa được chuyển lại cho người thí nghiệm viên, anh ta trở nên bối rối và lắp bắp, anh ta nói rằng anh ta đã cảm nhận được một cơn co giật đang tới gần và đề nghị một vài người giúp mình. Những chữ cuối cùng nghe được từ phía anh ta đó là, "C-có ai – úp-úp-giúp-úp-h-h-h [những âm thanh tắc nghẹt]. Tôi … Tôi đang sắp chết-ết-ết-ết Tôi … sắp chết-ết-ết-Tôi bị co giật Tôi-hự [nghẹt lại rồi im bặt]." Tại thời điểm này chiếc micro của người tiếp theo tự động được bật lên và không nghe được tiếng kêu gì của anh ta nữa, có lẽ lúc đó anh ta đang dần lịm đi trong bốt điện thoại kia.

Bạn nghĩ những người tham gia thực nghiệm đã làm gì? Trong giới hạn mà những người tham gia thực hiện nghiên cứu này được biết, một người trong số họ đang lên cơn co giật và đã gọi trợ giúp. Tuy nhiên, có một vài người có thể đáp lại lời kêu cứu đó, bởi vậy có lẽ một người nào đó vẫn có thể ở yên trong bốt điện thoại của mình. Đây là kết quả: Chỉ có bốn người trong số 15 người tham gia đã đáp lại ngay lập tức yêu cầu giúp đỡ. Sáu người không hề rời khỏi bốt điện thoại và năm người còn lại chỉ rời khỏi khi vừa nghe "nạn nhân lên cơn co giật" có vẻ như đã tắt thở. Thử nghiệm cho thấy rằng các cá nhân đã cảm thấy yên tâm khi họ biết chắc rằng những người khác đã nghe được cùng một lời kêu cứu.

Kết quả này có làm bạn ngạc nhiên không? Rất có thể. Hầu hết chúng ta nghĩ bản thân mình là những người tốt bụng có thể bổ nhào vào cứu giúp trong những tình huống như thế và chúng ta trông đợi những người hào hiệp khác

cũng làm như vậy. Dĩ nhiên, mục đích của thực nghiệm đó là để chỉ ra rằng sự kỳ vọng này là sai. Ngay cả khi bình thường, những người hào hiệp cũng không bổ nhào vào giúp đỡ, khi họ hy vọng người khác thay mình dính vào việc xoay xở để giúp một người đang bị cơn co giật hành hạ. Và đó cũng ám chỉ bạn nữa.

Bạn có sẵn lòng xác nhận trạng thái sau không? "Khi tôi đọc trình tự của thực nghiệm trợ giúp, tôi đã nghĩ tôi có thể đáp ứng lời cầu cứu của người lạ mặt ấy ngay lập tức, nếu tôi chợt phát hiện bản thân mình đơn độc với một bệnh nhân lên cơn co giật. Nếu tôi phát hiện ra bản thân mình đang ở trong hoàn cảnh mà trong đó những người khác cùng có khả năng giúp đỡ như tôi, hẳn tôi đã không giúp đỡ anh kia. Sự hiện diện của những người khác có thể làm giảm ý thức trách nhiệm bản thân hơn những gì tôi đã hình dung ban đầu." Đây chính là những gì mà một giáo viên môn Tâm lý học kỳ vọng bạn có thể lĩnh hội được. Bạn có thể tự mình rút ra được những kết luận tương tự hay không?

Vị giáo sư tâm lý học đã mô tả thực nghiệm trợ giúp, muốn các sinh viên nhìn nhận hệ số gốc thấp như là quan hệ nhân quả, cũng giống như trường hợp bài kiểm tra hư cấu của trường Đại học Yale. Ông muốn họ suy ra, trong cả hai trường hợp, rằng một tỷ lệ cao đáng ngạc nhiên của sự thiên lệch hàm ý một bài kiểm tra vô cùng khó. Bài học mà các sinh viên muốn mang theo đó là một số đặc trưng có sức thuyết phục mạnh mẽ của một tình huống, ví dụ như sự lây truyền trách nhiệm, xui khiến những người bình thường hành xử không tử tế một cách đáng ngạc nhiên.

Việc thay đổi tâm trí của một ai đó về bản chất con người là một việc khó khăn và việc thay đổi suy nghĩ của một ai đó về bản thân mình theo hướng xấu đi thậm chí còn khó hơn. Nisbett và Borgida đã quan ngại rằng những sinh viên này có thể đáp ứng được công việc nhưng tỏ ra khó chịu. Dĩ nhiên, những sinh viên ấy đã có khả năng và sẵn lòng thuật lại các chi tiết của thực nghiệm trợ giúp trong một bài kiểm tra và thậm chí còn có thể lặp lại giải thích "chính thức" theo quan điểm lây truyền trách nhiệm. Nhưng những niềm tin của họ về bản chất con người có thực sự đã thay đổi? Để luận giải điều này, Nisbett và Borgida đã cho họ xem những đoạn băng ghi lại những cuộc phỏng vấn ngắn được cho là đã tiến hành với hai người tham gia vào nghiên cứu tại New York. Cuộc phỏng vấn ngắn và diễn ra ôn tồn. Những người được phỏng vấn tỏ ra là những người thân thiện, bình thản, tốt bụng. Họ kể về những sở thích của họ diễn ra ở đâu và vào thời gian nào, những kế hoạch tương lai của họ, tất cả đều được kể ra rất tự nhiên. Sau khi xem đoạn băng của một buổi phỏng vấn, các sinh viên đã phỏng đoán cá nhân cụ thể ấy

đã xuất hiện để trợ giúp cho người lạ mặt lâm nạn ấy nhanh cỡ nào.

Để áp dụng lập luận theo trường phái Bayes vào công việc mà nhóm sinh viên đã được chỉ định, trước nhất bạn nên tự hỏi bản thân rằng bạn có thể dự đoán gì về hai cá nhân kia nếu bạn chưa từng được xem đoạn phỏng vấn của họ. Câu hỏi này được trả lời thông qua sự cố vấn của hệ số gốc. Chúng tôi đã được cho biết rằng chỉ 4 trong 15 người tham gia thực nghiệm đó đã nhanh chóng giúp đỡ sau lời khẩn cầu đầu tiên của anh kia. Xác suất để một người tham gia thực hiện thực nghiệm hào hiệp giúp đỡ nạn nhân ở thí nghiệm trên chiếm 27%. Bởi vậy niềm tin trước đó của bạn về những người tham gia thực nghiệm không có nhiệm vụ cụ thể nào nên anh ta đã không lao vào giúp. Tiếp đó, logic của Bayes đòi hỏi bạn điều chỉnh phán đoán của mình theo bất cứ thông tin có liên quan nào về cá nhân đó. Tuy nhiên, mấy đoạn băng đã được xây dựng cực kỳ khéo léo để không mang thông tin gì; họ không đưa ra lý do nào để các cá nhân có thể thể hiện hoặc hào hiệp hơn hoặc hào hiệp ít hơn so với một sinh viên được chọn ngẫu nhiên. Trong trường hợp không có thông tin hữu ích nào mới, giải pháp Bayes tồn tại cùng với các hệ số gốc.

Nisbett và Borgida đã đề nghị hai nhóm sinh viên xem những đoạn ghi hình và dự đoán hành vi của hai cá nhân nọ. Những sinh viên trong nhóm đầu tiên chỉ được biết về diễn tiến của thực nghiệm trợ giúp, không biết gì về kết quả. Các dự đoán của họ đã phản ánh quan điểm của họ về bản chất con người và sự hiểu biết của họ về tình huống đó. Như bạn có thể trông đợi, họ đã dự đoán rằng cả hai cá nhân nọ đều đã có thể ngay lập tức đáp ứng khẩn cầu giúp đỡ của nạn nhân. Nhóm sinh viên thứ hai đã biết cả diễn tiến cuộc thử nghiệm lẫn các kết quả. Sự so sánh những dự đoán của hai nhóm sinh viên cung cấp một câu trả lời cho câu hỏi quan trọng: Những sinh viên này có lĩnh hội được chút gì từ các kết quả của thử nghiệm trợ giúp nhằm thay đổi đáng kể cách nghĩ của họ không? Câu trả lời ở đây thật rõ ràng: Họ đã chẳng lĩnh hội được gì cả. Những dự đoán của họ về hai cá nhân kia không thể phân biệt được với những dự đoán được đưa ra bởi những sinh viên mà đã không được tiếp cận với các kết quả thống kê của cuộc thử nghiệm. Họ đã biết hệ số gốc trong nhóm mà từ đó các cá nhân được chọn ra, nhưng họ vẫn tin chắc rằng những người mà họ thấy trong đoạn băng đã nhanh chóng giúp đỡ người lạ mặt bị lâm nạn kia.

Đối với các giảng viên Tâm lý học, những hàm ý của nghiên cứu này thật nản lòng. Khi chúng tôi giảng cho các sinh viên của mình về hành vi của con người trong thực nghiệm trợ giúp, chúng tôi kỳ vọng họ sẽ lĩnh hội được một vài điều mà họ đã không được biết trước đó, chúng tôi mưu cầu thay đổi cho

được cách họ nghĩ về hành vi của con người trong một vài tình huống điển hình. Mục tiêu này đã không được hoàn thành trong nghiên cứu của Nisbett-Borgida và không có lý do nào để tin rằng các kết quả ấy có thể đã khác đi nếu họ lựa chọn một thực nghiệm tâm lý gây ngạc nhiên nào khác. Thực vậy, Nisbett và Borgida đã báo cáo các phát hiện tương tự trong bài giảng của một nghiên cứu khác, tại đó áp lực xã hội vừa phải đã là nguyên nhân khiến người ta chịu đựng những cơn sốc điện đau đớn nhiều hơn so với hầu hết chúng ta (và họ) có thể ngờ được. Những sinh viên nào không phát triển được một sự nhận thức mới về sức mạnh của thể chế xã hội thì chẳng lĩnh hội được chút giá trị gì từ cuộc thử nghiệm. Những dự đoán họ đưa ra về những người lạ mặt ngẫu nhiên, hoặc về hành vi của bản thân họ, chỉ ra rằng họ chưa hề thay đổi quan điểm của mình về cách họ đã từng cư xử. Nói theo cách của Nisbett và Borgida thì những sinh viên "miễn nhiễm bản thân họ một cách thanh thản" (bạn bè và những người xung quanh họ) khỏi những kết luận của các thực nghiệm gây ngạc nhiên cho họ. Tuy nhiên, các giảng viên ngành Tâm lý học không nên tuyệt vọng bởi Nisbett và Borgida đã tường thuật theo một cách khiến các sinh viên của họ hiểu rõ mấu chốt của thử nghiệm trợ giúp. Họ đã tổ chức một nhóm sinh viên mới và giảng giải cho họ về diễn tiến của thực nghiệm nhưng đã không tiết lộ cho họ biết các kết quả của nhóm. Họ đã chiếu hai đoạn băng và chỉ nói với sinh viên của mình rằng hai cá nhân mà họ vừa mới quan sát kia đã không giúp đỡ người lạ mặt, sau đó đề nghị nhóm sinh viên đoán các kết quả tổng thể. Kết quả thật ấn tượng: Những đoán định của nhóm sinh viên chính xác đến tuyệt đối.

Tập cho những sinh viên này bất cứ khái niệm tâm lý nào mà họ chưa hề biết trước đó, bạn phải làm cho họ ngạc nhiên. Nhưng điều ngạc nhiên nào làm được việc đó? Nisbett và Borgida đã phát hiện ra rằng khi họ giới thiệu với các sinh viên của mình một thực tế gây ngạc nhiên, những sinh viên này đã xoay xở để lĩnh hội nhưng không thu được gì cả. Nhưng khi những sinh viên này ngạc nhiên bởi những tình thế riêng biệt - hai con người tử tế đã không ra tay giúp đỡ – họ đã ngay lập tức đưa ra sự tổng hợp và đã kết luận rằng việc giúp đỡ này phức tạp hơn những gì họ nghĩ. Nisbett và Borgida tổng hợp các kết quả trong một câu đáng nhớ:

Các chủ thể không sẵn sàng rút ra các chi tiết từ vấn đề tổng thể mà lại sẵn lòng suy ra vấn đề tổng thể từ các chi tiết.

Đây quả là một kết luận hết sức quan trọng. Những người được chỉ cho thấy những thực tế thống kê gây ngạc nhiên về hành vi của con người có thể bị ấn tượng tới mức kể cho bạn bè của mình nghe về điều mà họ được nghe, nhưng điều ấy không có nghĩa là họ đã thực sự hiểu là thế giới của họ đã

thực sự thay đổi. Bài kiểm tra tâm lý này liệu có phải là sự am hiểu của bạn về những tình huống mà bạn gặp phải đã thay đổi, hay liệu có phải bạn đã lĩnh hội được một thực tại mới. Ở đây có một khoảng cách khá sâu sắc giữa tư duy của chúng ta về các số liệu thống kê và tư duy của chúng ta về các tình huống riêng biệt. Các kết quả thống kê với cách lý giải theo kiểu nhân quả đã tác động lên tư duy của chúng ta mạnh mẽ hơn so với thông tin không mang yếu tố nhân quả tác động lên chúng ta. Nhưng ngay cả những con số thống kê đầy thuyết phục cũng sẽ không thay đổi được niềm tin lâu bền hay những niềm tin đã bám rễ ăn sâu trong tiềm thức gắn với mỗi người trải nghiệm trong từng cá nhân chúng ta. Mặt khác, các tình huống riêng biệt gây ngạc nhiên có một tác động mạnh mẽ và là một công cụ hữu hiệu hơn cho công tác giảng dạy bộ môn Tâm lý học bởi vì điều phi lý cần phải được giải quyết và gán vào một câu chuyện nhân quả. Đây cũng là lý do tại sao cuốn sách này lại bao gồm những câu hỏi được nhắm thẳng tới độc giả. Bạn có khả năng sẽ lĩnh hội được điều gì đó qua việc phát hiện ra những ngạc nhiên trong hành vi của bản thân hơn là qua việc nghe kể về những thực tại gây ngạc nhiên và về con người nói chung.

BÀN VỀ CÁC PHÉP NHÂN QUẢ VÀ THỐNG KÊ

“Chúng ta không thể cho rằng họ sẽ thực sự lĩnh hội được điều gì đó từ những con số thống kê không đáng kể này. Hãy chỉ cho họ một hoặc hai tình huống riêng biệt điển hình chi phối Hệ thống1 của họ.”

“Không cần phải lo lắng khi thông tin thống kê đang bị lờ đi. Ngược lại, nó sẽ ngay lập tức được sử dụng để bồi đắp thành một khuôn mẫu.”

Chương 17. Sự hồi quy về mức trung bình

Tong suốt sự nghiệp nghiên cứu của mình, tôi cảm thấy hài lòng nhất với

một trong những thực nghiệm mà tôi đã tiến hành trong quãng thời gian tôi dạy bộ môn Tâm lý học cho không lực của Israel. Mục đích của môn học nhằm đào tạo cho các chỉ huy phi đội cải thiện khả năng gây ảnh hưởng của mình đến các sĩ quan trong phi đội của không lực Israel. Tôi đã giảng về nguyên tắc quan trọng của kỹ năng đào tạo trong việc áp dụng phần thưởng dành cho hiệu quả công việc, tốt hơn là việc áp dụng hình phạt dành cho công việc kém hiệu quả. Nguyên tắc này được kiểm chứng bởi rất nhiều bằng chứng thuyết phục từ các nghiên cứu về chim bồ câu, chuột, một số loài động vật khác và con người.

Khi tôi kết thúc bài giảng tâm huyết của mình, một trong những viên chỉ huy dày dạn kinh nghiệm nhất của không lực Israel đã giơ tay và trình bày một bài diễn thuyết ngắn của mình. Anh ta thừa nhận rằng việc áp dụng phần thưởng dành cho thành tích tiến bộ có thể là tốt với lũ chim nhưng anh ta cũng phủ nhận rằng phương pháp này không phù hợp để áp dụng đối với các sĩ quan không quân dự bị. Đây là những gì anh ta đã phát biểu: "Trong rất nhiều dịp, tôi đã từng tán dương các sĩ quan không quân dự bị bởi họ đã hoàn thành một số động tác nhào lộn trên không. Và những lần tiếp sau đó mặc dù họ cũng thực hiện cùng động tác nhào lộn trên không ấy nhưng họ lại làm tệ hơn lần trước. Mặt khác, tôi thường gào vào tai nghe của học viên khi họ thực hiện động tác nhào lộn trên không đó không tốt và tôi nhận thấy nhìn chung họ đã làm tốt hơn trong lần thử kế tiếp. Bởi vậy, làm ơn đừng nói với chúng tôi rằng việc sử dụng phần thưởng thì tốt còn việc sử dụng hình phạt thì không tốt, bởi sự mâu thuẫn này thực sự đã xảy ra trong chính tình huống mà tôi đang ví dụ."

Đó quả là một khoảnh khắc vui sướng tuyệt vời. Khi nghe những gì anh ta nói, tôi thực sự cảm thấy mình đã hiểu thông suốt một nguyên tắc thống kê mà tôi đã từng giảng dạy trong nhiều năm nay. Vị chỉ huy nọ nói đúng nhưng anh ta không thực sự hiểu bản chất của vấn đề. Sự quan sát của anh ta rất tinh tế và chính xác. Đúng là những dịp mà anh ta khích lệ thành tích tốt của các sĩ quan đó, có thể là diễn ra sau một thành tích không tốt của các sĩ quan này trước đó và những lần anh ta quở trách thành tích không tốt của các sĩ

quan này được tiếp nối bởi một sự tiến bộ khác thường của chính các sĩ quan này. Nhưng kết luận mà anh ta đã rút ra về tính khả thi của việc áp dụng thưởng phạt hoàn toàn không phù hợp trong tình huống này. Thứ mà anh đã từng quan sát được, chúng được gọi là sự hồi quy về mức trung bình, thứ xảy ra trong tình huống này là do những dao động ngẫu nhiên trong thứ hạng thành tích quyết định. Cố nhiên, anh ta đã tán dương khi một sĩ quan dự bị có thành tích vượt trội hơn so với mức trung bình của thành tích mà anh ta có thể đạt được. Nhưng sĩ quan dự bị nọ chắc hẳn chỉ là ăn may với sự nỗ lực trong một tình huống cụ thể và bởi vậy rất có thể đó là nguyên nhân (sự may mắn này không xuất hiện nữa) làm giảm thành tích ở những lần khác bất chấp việc anh sĩ quan này có được tán dương hay không. Tương tự như vậy, vị chỉ huy đã có thể hét toáng vào tai nghe của sĩ quan dự bị khi thành tích của người này tệ bất thường và bởi vậy rất có khả năng anh sĩ quan này sẽ tiến bộ trong những lần thực hiện tiếp theo bất chấp việc người chỉ huy có làm gì anh sĩ quan này hay không. Vị chỉ huy đã gán một sự diễn giải kiểu nhân quả với những dao động thường thấy ở một tiến trình ngẫu nhiên trong một tình huống cụ thể để chứng minh cho việc anh ta thấy việc áp dụng hình thức thưởng phạt không phù hợp trong việc huấn luyện sĩ quan dự bị.

Sự thách thức đã kêu gọi một phản ứng, nhưng một bài học đại số về dự đoán sẽ không có đáp án theo cách đơn giản thế (theo quy luật nhân quả) mà anh chỉ huy này gán cho. Thay vào đó, để giúp các học viên này hiểu nguyên tắc mà tôi đang giảng dạy bằng việc đưa ra một ví dụ, trong ví dụ này, tôi đã sử dụng một mẩu phấn để đánh dấu một vạch đích trên nền nhà. Tôi đã yêu cầu mỗi viên chức trong phòng xoay lưng lại vạch đích và tung hai đồng xu về hướng vạch đích liên tiếp mà không nhìn. Tôi đã đo lường các khoảng cách từ vạch đích và viết hai kết quả của từng người tham gia lên một tấm bảng. Sau đó tôi viết lại các kết quả theo trình tự, từ thành tích tốt nhất cho tới thành tích tệ nhất trong lần thử thứ nhất. Có vẻ như là hầu hết (nhưng không phải là tất cả) những ai đã thực hiện tốt nhất lần thứ nhất đều có thành tích kém đi trong lần thử thứ hai của mình và những ai có thành tích tồi tệ trong lần thực hiện thứ nhất thường lại tiến bộ vào lần thử kế tiếp. Tôi đã chỉ ra cho các chỉ huy thấy rằng thứ họ nhìn được trên bảng đã trùng với thứ mà tôi thấy về thành tích của các cuộc diễn tập nhào lộn trên không trong ví dụ của vị chỉ huy trên. Đó là với những cố gắng liên tiếp, thì thành tích kém về cơ bản được nối tiếp bởi thành tích tiến bộ và thành tích tốt được nối tiếp bởi thành tích sa sút, mà không hề có bất cứ sự trợ giúp nào hoặc bất kỳ lời tán dương hay lời quở trách nào.

Phát hiện mà tôi có được vào ngày hôm đó chính là những gì vị sĩ quan chỉ huy không quân đã hiểu nhầm trong một sự ngẫu nhiên đáng tiếc ở ví dụ

trên. Bởi họ đã quở trách những sĩ quan dự bị khi thành tích của các sĩ quan này kém, phần lớn họ đã được thưởng bởi một thành tích tiến bộ sau đó, dù cho sự quở trách thực sự không hẳn là nguyên nhân dẫn đến sự tiến bộ của họ. Hơn thế nữa, các vị chỉ huy cũng không phải là người duy nhất hiểu nhầm như vậy. Tôi đã từng đối mặt với một sự hiểu nhầm đáng tiếc như thế, khi tôi nghiên cứu về trạng thái của con người, về sự phản hồi mà qua đó cuộc sống phơi bày cho chúng ta một sự thật, thật trớ trêu. Bởi vì chúng ta thường có xu hướng tử tế với người khác khi họ làm vừa lòng chúng ta và cáu bẳn khi họ làm điều ngược lại, nhưng sự thật lại rất phũ phàng. Qua số liệu thống kê mà tôi đã làm trong thực nghiệm lại cho thấy chúng ta bị trừng phạt bởi hành động tử tế và lại được đền ơn bởi hành động cáu bẳn.

TÀI NĂNG VÀ MAY MẮN

Một vài năm trước, John Brockman là biên tập viên của trang báo mạng Edge, đã đề nghị một số nhà khoa học đưa ra "phương trình ưa thích" của họ. Dưới đây là những gợi ý của tôi:

Thành công = tài năng + may mắn.

Thành công rực rỡ = một chút ít tài năng + phần nhiều
may mắn.

Gợi ý này không hề gây bất ngờ rằng may mắn thường góp phần mang lại những kết quả đáng kinh ngạc, khi chúng tôi ứng dụng phương trình này vào hai ngày đầu của vòng thi đấu gôn ở trình độ cao. Để giúp cho dễ hiểu, tôi giả định rằng trong cả hai ngày này điểm số trung bình của các đấu thủ dừng ở 72 gậy chuẩn. Chúng tôi tập trung vào một tay gôn đã thi đấu rất tốt trong ngày đầu tiên, kết thúc với một điểm số là 66. Chúng ta có thể rút ra được gì từ điểm số xuất sắc này? Một kết luận tức thì, đó là tay gôn này tài năng hơn hẳn tài năng trung bình của các đối thủ trong vòng thi đấu. Công thức cho sự thành công đưa ra một kết luận khác được giải thích tương tự là tay gôn chơi tốt ở ngày thứ nhất chắc hẳn đã may mắn nhiều hơn đại đa số các tay gôn khác vào ngày thi đấu đó. Nếu bạn thừa nhận rằng tài năng và may mắn cùng dự phần vào thành công, thì việc kết luận tay gôn thi đấu tốt nhất kia là may mắn thì cũng giống như việc kết luận anh ta là một tài năng.

Vì lẽ ấy, nếu bạn tập trung vào một tay gôn ghi điểm trên năm gậy chuẩn vào ngày hôm đó, bạn có lý do để kết luận rằng tay gôn ấy vừa chơi kém vừa có một ngày xui xẻo. Dĩ nhiên, bạn biết được rằng cả hai kết luận này đều không chắc chắn (không thể khẳng định kết luận nào sai, kết luận nào đúng).

Ở ví dụ này, rất có thể là tay gôn đã ghi 77 gậy chuẩn thực sự rất tài năng nhưng cũng có một ngày xui xẻo khác thường. Dù rằng, những kết luận này không chắc chắn. Có lẽ, những kết luận sau đây từ điểm số của ngày thứ nhất là hợp lý và thường sẽ đúng nhiều hơn là sai.

Điểm số trên trung bình vào ngày thứ nhất = tài năng trên trung bình + may mắn vào ngày thứ nhất.

Và:

Điểm số dưới trung bình vào ngày thứ nhất = tài năng dưới trung bình + không may vào ngày thứ nhất.

Giờ thì giả sử bạn biết được điểm số của một tay gôn vào ngày thứ nhất và được yêu cầu dự đoán điểm số của anh ta vào ngày thứ hai. Bạn kỳ vọng tay gôn này vẫn tiếp tục giữ được phong độ như vậy trong ngày thứ hai, do vậy phán đoán tốt nhất của bạn sẽ là “trên mức trung bình” đối với tay gôn thứ nhất và “dưới mức trung bình” đối với tay gôn thứ hai. Dĩ nhiên, may mắn lại là một vấn đề khác mà ta phải bàn tới. Khi bạn không thể dự đoán được sự may mắn của các tay gôn vào ngày thứ hai (hay bất cứ ngày nào), dự đoán tốt nhất của bạn hẳn phải là “mức trung bình”, chứ không phải là “tốt” hay “xấu”. Điều này có nghĩa là trong tình trạng không có bất cứ thông tin nào khác thì dự đoán tốt nhất của bạn về điểm số của các tay gôn vào ngày thứ hai không nên lặp lại dự đoán thành thích của họ vào ngày thứ nhất. Dưới đây là điều tốt nhất bạn có thể nói:

- Tay gôn đã thể hiện tốt vào ngày thứ nhất có khả năng sẽ thành công tương tự vào ngày thứ hai nhưng kém hơn ngày thứ nhất, bởi sự may mắn mà anh ta đã có trong ngày thứ nhất không chắc duy trì được đến ngày thứ hai.
- Tay gôn mà đã thể hiện kém vào ngày thứ nhất sẽ chắn chắn ở mức dưới trung bình vào ngày hai nhưng sẽ có cải thiện hơn ngày thứ nhất, bởi vận đen của anh ta chắn hẳn không tiếp diễn đến ngày thứ hai.

Chúng ta cũng trông đợi khoảng cách giữa hai tay gôn được rút ngắn vào ngày thứ hai, mặc dù dự đoán tốt nhất của chúng ta đó là tay gôn thứ nhất sẽ vẫn thể hiện tốt hơn tay gôn thứ hai.

Các sinh viên của tôi luôn ngạc nhiên khi nghe rằng thành tích được dự đoán tốt nhất vào ngày thứ hai có thể phù hợp hơn, ở gần với mức trung bình hơn thứ chứng cứ thu thập được dựa vào điểm số của ngày thứ nhất. Đây chính là

lý do tại sao mà hình mẫu này được gọi là “sự hồi quy về mức trung bình”. Điểm số ban đầu càng cao, sự hồi quy mà chúng ta mong đợi càng lớn, bởi một điểm số tốt ám chỉ một ngày cực kỳ may mắn. Sự dự đoán hồi quy là hợp lẽ nhưng độ chính xác của chúng cũng không được đảm bảo. Một vài tay gôn đã ghi được 66 điểm vào ngày thứ nhất thậm chí còn có thể chơi tốt hơn vào ngày thứ hai nếu như anh ta tận dụng được vận may. Nhưng hầu hết sẽ chơi tệ hơn, bởi vận may của họ chẳng mấy mà còn trên mức trung bình (vì theo phép tính về hồi quy thì nó sẽ có xu hướng đưa về mức trung bình).

Giờ chúng ta hãy cùng đi ngược lại chiều thời gian. Sắp xếp thứ tự các gôn thủ qua thành tích của họ trong ngày thứ hai và nhìn vào thành tích của họ ở ngày thứ nhất. Bạn sẽ phát hiện ra đúng hình mẫu tương tự của sự hồi quy về mức trung bình. Các gôn thủ chơi tốt hơn vào ngày thứ hai hẳn đã gặp may mắn trong ngày hôm đó và dự đoán chuẩn xác nhất đó là họ đã ít may mắn hơn và đã chơi ít hiệu quả hơn vào ngày thứ nhất. Sự thực là bạn quan sát thấy sự hồi quy khi bạn dự đoán một biến cố trước đó và từ một biến cố sau đó sẽ có thể giúp thuyết phục bạn rằng sự hồi quy không thể đưa ra được một sự lý giải nhân quả.

Hiệu ứng hồi quy có mặt ở khắp nơi và vì vậy chúng ta dễ bị nhầm lẫn với những câu chuyện nhân quả nhằm lý giải cho hiệu ứng hồi quy này. Một ví dụ được biết đến nhiều đó là “vận rủi Sports Illustrated”, với tuyên bố rằng một vận động viên có ảnh xuất hiện trên trang bìa của một tờ tạp chí bị cho là sẽ có thành tích tồi tệ trong mùa giải kế tiếp. Sự tự tin thái quá cộng với sự thúc ép của việc chạm tới những dự đoán cao dường như thường được giải thích cho hệ quả. Nhưng ở đây tồn tại một bản miêu tả đơn giản hơn về vận rủi: Một vận động viên có ảnh được chọn đăng trên trang bìa tạp chí Sports Illustrated hẳn đã thể hiện cực kỳ tốt trong mùa giải trước đó, hẳn nhiên cùng với sự giúp sức của “cú hích” đến từ vận may mà vận may lại vốn không tồn tại mãi mãi (nên yếu tố vận may này có thể giải thích cho việc anh ta bị thất bại ở mùa kế tiếp vì vận may không còn ở bên anh ta nữa).

Tôi đã tình cờ theo dõi môn trượt tuyết nam tại Thế vận hội Mùa đông trong khi tôi cùng Amos viết một bài báo về sự dự đoán trực giác. Mỗi một vận động viên có hai lượt trượt trong ngày thi đấu đó và các kết quả đã được cộng lại để lấy điểm số cuối cùng. Tôi đã giật mình khi nghe những lời bình phẩm từ tay bình luận viên trong khi các vận động viên đang chuẩn bị cho lượt trượt thứ hai của họ: “Đội Na Uy đã có một màn trình diễn ấn tượng, Vận động viên này hẳn đang căng thẳng, hy vọng anh ta có thể bảo vệ được vị trí dẫn đầu của mình và chắc hẳn anh ta sẽ thể hiện kém hơn lượt trượt thứ nhất” hoặc “Đội Thụy Điển đã có một màn biểu diễn tồi tệ đầu tiên và giờ

đây vận động viên này biết được rằng mình chẳng còn gì để mất và có lẽ anh ta cảm thấy thoải mái. Cảm giác thoải mái này có thể sẽ giúp anh ta biểu diễn tốt hơn ở lượt trượt thứ hai tới.” Bình luận viên này rõ ràng đã nhận ra sự hồi quy về mức trung bình và đã hình dung ra một câu chuyện nhân quả mà chẳng hề có căn cứ nào cả. Câu chuyện ấy tự thân nó thậm chí đã có thể đúng. Có lẽ nếu chúng ta đo được mạch đập của từng vận động viên trước mỗi lượt trượt thì chúng ta đã có thể biết được liệu rằng họ thật sự có thoải mái hơn sau một lượt trượt tồi tệ không. Và có khi kết quả đo mạch lại không giống như dự đoán của tay bình luận viên. Điểm đáng ghi nhớ đó là sự thay đổi từ lượt trượt thứ nhất sang lượt thứ hai mà không cần tới một sự giải thích nhân quả. Đó là một kết quả chính xác không thể tránh khỏi của thực tế rằng may mắn đã chiếm một phần trong kết quả của lượt trượt đầu tiên. Chúng ta có thể đều thiên về một cách diễn giải nhân quả, đây không phải một câu chuyện vô cùng thỏa đáng nhưng đó lại là cách lý giải cho tất cả các câu chuyện mà chúng ta thường làm.

HIỂU VỀ SỰ HỒI QUY

Cho dù không được phát hiện hay được hiểu không đúng thì hiện tượng hồi quy vẫn xa lạ với trí não con người. Quả thực là quá xa lạ tới nỗi lần đầu tiên nó được nhìn nhận và hiểu đúng sau khi “học thuyết trọng lực” ra đời được 200 năm và phép tính vi phân ra đời. Hơn thế nữa, rất khó khăn để những bộ não vĩ đại nhất Vương quốc Anh thế kỷ XIX có thể tìm ra ý nghĩa của nó vì thực chất nó thực sự là một phép tính khó.

Sự hồi quy về mức trung bình đã được phát hiện và đặt tên vào cuối thế kỷ XIX bởi Sir Francis Galton, một người gần như là anh em họ với Charles Darwin và là một nhà bác học nổi tiếng. Bạn có thể cảm nhận được phát hiện quan trọng này trong một bài báo ông đã cho đăng vào năm 1886 với nhan đề “Sự hồi quy về giá trị trung bình trong vóc người di truyền” trong đó giải trình bằng các số đo của các thế hệ con cháu kế tiếp nhau và bằng những so sánh về chiều cao của trẻ em với chiều cao của cha mẹ chúng. Ông viết về những nghiên cứu của mình đối với các thế hệ con cháu như sau:

Họ đã tìm ra các kết quả thật đáng chú ý và tôi đã sử dụng chúng làm nền tảng cho một bài giảng trước Học viện Hoàng gia và ngày 9 tháng Hai, năm 1877. Điều này đã được hiển hiện từ những thực nghiệm mà thế hệ con cái đã không có xu hướng giống với những di truyền về tầm thước của cha mẹ, mà lại luôn có xu hướng thấp hơn so với cha mẹ của chúng và có xu hướng nhỏ nhắn hơn thế hệ cha mẹ, trong trường hợp cha mẹ chúng to lớn. Nhưng con cái lại có xu hướng to lớn hơn thế hệ cha mẹ chúng, trong trường hợp

thế hệ cha mẹ chúng vô cùng nhỏ nhắn. Các thực nghiệm sâu hơn đã phát hiện thêm rằng sự hồi quy về mức trung bình tỷ lệ thuận với độ lệch của mẫu con cái so với cha mẹ chúng.

Galton rõ ràng là đã kỳ vọng cử tọa uyên thâm của mình tại Học viện Hoàng gia – Hiệp hội nghiên cứu độc lập lâu đời nhất trên thế giới kinh ngạc bởi "nhận xét đáng ghi nhớ" giống như ông đã từng nhận xét. Điều thực sự đáng ghi nhớ ở đây là ông đã kinh ngạc bởi một quy luật thống kê vốn dĩ rất bình thường và dễ hiểu, đơn giản như việc con người chúng ta hít thở không khí vậy. Các hiệu ứng hồi quy có thể được phát hiện ra ở bất cứ thứ gì chúng ta thấy nhưng chúng ta không hề hiểu chúng thực sự là gì. Chúng lẩn khuất trong cái nhìn giản đơn của chúng ta. Điều đó đã ngốn của Galton vài năm nghiên cứu để tìm ra mô hình hồi quy về tầm thước của thế hệ con cái cho tới khái niệm rộng hơn cho rằng sự hồi quy chắc chắn xảy ra khi mối tương giao giữa hai thước đo dưới chuẩn và ông đã áp dụng học thuyết của các nhà thống kê học hàng đầu của thời đại ông sống để kiểm chứng kết luận đó.

Một trong số hàng trăm trở ngại mà Galton cần phải vượt qua đó là bài toán đo lường sự hồi quy giữa các biến số được đo lường bởi các tỷ lệ khác nhau, ví dụ trọng lượng tương thích với việc chơi piano. Bài toán được giải quyết nhờ việc sử dụng chuẩn chung như là mức tham chiếu tiêu chuẩn. Hãy thử hình dung rằng trọng lượng thích hợp cho việc chơi đàn piano đã từng được đo lường ở 100 trẻ nhỏ ở đủ lứa tuổi đến từ một trường tiểu học và lũ trẻ này đã được phân hạng từ cao tới thấp với từng thước đo chuẩn. Nếu Jane xếp hạng 3 trong kỹ thuật chơi piano và thứ 27 về trọng lượng, có thể kết luận rằng cô bé là một nghệ sĩ piano "cừ" hơn so với chiều cao của mình. Chúng ta hãy cùng làm vài phép giả định sẽ giúp chúng ta dễ hiểu hơn:

Ở bất cứ lứa tuổi nào:

- Việc chơi đàn piano tốt phụ thuộc duy nhất vào số giờ tập luyện trong tuần.
- Trọng lượng cơ thể phụ thuộc duy nhất vào số lượng kem trẻ ăn.
- Lượng kem tiêu thụ và số giờ tập hàng tuần không có liên quan gì.

Giờ hãy sử dụng các thứ hạng (hoặc các điểm chuẩn mà các nhà thống kê học ưa dùng), chúng ta có thể viết ra một vài phương trình như sau:

Trọng lượng = độ tuổi + lượng kem tiêu thụ

Chơi piano = độ tuổi + số giờ tập luyện hàng tuần

Bạn có thể thấy rằng ở đây sẽ có sự hồi quy về mức trung bình khi chúng ta dự đoán khả năng chơi piano từ trọng lượng cơ thể, hoặc ngược lại. Nếu tất cả những gì bạn được biết về Tom đó là cậu bé xếp thứ 12 về trọng lượng (khá cao so với mới trung bình ở tuổi của cậu), bạn có thể suy ra (qua thống kê) rằng cậu hẳn phải lớn hơn so với độ tuổi trung bình và hẳn cũng ăn nhiều kem hơn những đứa trẻ khác. Nếu tất cả những gì chúng ta biết về Barbara đó là cô bé xếp hạng 85 trong hạng mục piano (dưới mức trung bình của nhóm rất nhiều), bạn có thể suy ra rằng cô ta tài năng và có thể luyện tập ít hơn phần đông những đứa trẻ khác.

Hệ số tương quan giữa hai thước đo, thứ biến thiên giữa 0 và 1, là một thước đo thuộc trọng số tương đối về các yếu tố mà chúng cùng chung thuộc tính. Ví dụ, tất cả chúng ta đều có chung một nửa số gen di truyền với bố hoặc mẹ của mình, và đối với những đặc trưng mà trong đó các yếu tố môi trường có ảnh hưởng tương đối, ví dụ như chiều cao, mối tương quan giữa cha mẹ và con cái không vượt quá .50. Để hiểu đúng ý nghĩa của thước đo tương quan, hãy tìm hiểu một số ví dụ về các hệ số dưới đây:

- Mối tương quan giữa kích thước của các vật thể được đo lường với độ chuẩn xác trong tiếng Anh hoặc các đơn vị (hệ mét) chuẩn đo là 1. Bất cứ yếu tố nào tác động tới một thước đo thì cũng ảnh hưởng tới cái còn lại; 100% các yếu tố quyết định (định thức) được dự phần.
- Mối tương quan giữa chiều cao và trọng lượng trong số đàn ông trưởng thành người Mỹ là .41. Nếu bạn bao hàm cả phụ nữ và trẻ em, mối tương quan có thể sẽ cao hơn rất nhiều, bởi giới tính của cá thể và độ tuổi ảnh hưởng tới cả chiều cao lẫn cân nặng của họ, nâng trọng số tương quan của các yếu tố chung lên.
- Mối tương quan giữa điểm số SAT và hệ số GPA là xấp xỉ .60. Tuy nhiên, mối tương quan giữa các bài kiểm tra năng khiếu với việc đỗ tốt nghiệp thấp hơn nhiều. Nếu mọi người cùng có năng khiếu như nhau, những khác biệt trong thước đo này không chắc đã chiếm một vai trò quan trọng đối với các thước đo thành công.
- Mối tương quan giữa mức thu nhập với trình độ học vấn tại Mỹ xấp xỉ .40.
- Mối tương quan giữa thu nhập gia đình với bốn số cuối số điện thoại của họ là 0.

Điều này đã ngốn của Francis Galton một vài năm nghiên cứu để ngộ ra rằng mối tương quan và sự hồi quy không phải là hai khái niệm mà là những phối cảnh khác nhau trên cùng một khái niệm. Quy tắc chung hoàn toàn không khó hiểu nhưng mang lại những hệ quả đáng ngạc nhiên là: Phải chăng sự

tương quan giữa hai điểm số là không hoàn chỉnh, hay đó sẽ là sự hồi quy về mức trung bình. Để minh chứng cho sự hiểu biết sâu sắc của Galton, hãy lựa một tình huống mà hầu hết mọi người cảm thấy khá thú vị:

Những phụ nữ vô cùng thông minh có chiều hướng kết hôn với những người đàn ông kém thông minh hơn mình.

Bạn có thể bắt đầu một cuộc chuyện trò lý thú ở một bữa tiệc bằng cách cố gắng tìm kiếm câu trả lời cho tình huống trên, và bạn bè của bạn sẽ chẳng khó dễ gì mà không đáp lại câu hỏi của bạn. Ngay cả những người đã từng có một vài lần tiếp xúc với các con số thống kê cũng sẽ diễn giải một cách vô thức theo chiều hướng nhân quả. Một số người có thể nghĩ tới việc những người phụ nữ vô cùng thông minh muốn tránh sự ganh đua từ những người đàn ông cùng trình độ với họ, hoặc tới việc bị ép buộc phải thỏa hiệp trong sự chọn lựa của họ về người chồng bởi những người đàn ông thông minh không muốn cạnh tranh với những người phụ nữ thông minh. Những lý giải gượng gạo hơn sẽ được đặt ra tại một bữa tiệc thú vị. Giờ hãy xem xét tuyên bố sau:

Mối tương quan giữa các chỉ số thông minh của những người chồng/vợ thấp hơn mức chuẩn.

Tuyên bố này rõ ràng là đúng và chẳng chút thú vị gì. Ai có thể là người trông đợi sự tương quan đạt chuẩn? Chẳng có gì để lý giải ở đây cả. Nhưng lời phát biểu mà bạn đã thấy thú vị và lời phát biểu bạn thấy tầm phào lại ngang bằng nhau trên phương diện đại số. Nếu mối tương quan giữa sự thông minh của người chồng/vợ thấp hơn chuẩn (và nếu những người đàn ông và phụ nữ ở mức trung bình không khác nhau về độ thông minh), khi đó một khẳng định chắc chắn rằng đa số những người phụ nữ rất thông minh sẽ kết hôn với những người chồng kém thông minh hơn họ (và dĩ nhiên là ngược lại). Sự quan sát được hồi quy về mức trung bình không thể thú vị hơn hay hợp lý hơn trong mối tương quan không hoàn chỉnh này.

Hẳn bạn sẽ đồng cảm với khó khăn của Galton khi tìm hiểu khái niệm về sự hồi quy. Quả nhiên vậy, nhà thống kê học David Freedman đã nói rằng nếu đề tài hồi quy được đề cập đến trong một phiên tòa hình sự hoặc dân sự, bên nào phải lý giải sự hồi quy với thẩm phán sẽ là bên thua kiện. Tại sao công việc này lại khó khăn tới vậy? Lý do chính cho sự khó khăn ấy là chủ đề trở đi trở lại trong cuốn sách này: Trí não của chúng ta có khuynh hướng ngả về những lý giải mang tính nhân quả một cách mạnh mẽ và chúng không xoay xở tốt với "những số liệu thống kê không đáng kể". Khi sự chú tâm của

chúng ta được hướng đến một biến cố, trí nhớ liên kết sẽ tìm kiếm cho biến cố ấy một nguyên do, chính xác hơn là sự kích hoạt sẽ trải rộng một cách tự động tới bất cứ nguyên do nào đã được lưu trữ sẵn trong bộ nhớ của chúng ta. Các lý giải mang tính nhân quả sẽ được đưa ra khi sự hồi quy được nhận diện, nhưng chúng sẽ sai bởi sự thực là sự hồi quy về mức trung bình cần tới một sự lý giải nhưng không cần một nguyên nhân để chứng minh. Biến cố thu hút được sự chú ý của chúng ta trong vòng đấu gôn chính là sự sa sút thành tích thường xuyên của các gôn thủ đã thành công trong ngày thứ nhất. Lời giải thích tốt nhất cho tình huống này là những tay gôn nọ đã gặp may bất thường vào ngày hôm đó, nhưng giải thích này thiếu đi sức thuyết phục của tính nhân quả - thứ mà trí não chúng ta thích dùng hơn. Thay vào đó, chúng ta phải tốn rất nhiều công sức để có được những lý giải thú vị về các hiệu ứng hồi quy. Một nhà chuyên gia trong lĩnh vực kinh doanh - người đã tuyên bố một cách chính xác rằng “doanh nghiệp đã kinh doanh hiệu quả trong năm nay bởi vì đã từng kinh doanh kém hiệu quả trong năm ngoái”, chắc hẳn phát ngôn “ngu ngốc” đó chỉ được phát trên sóng phát thanh lần duy nhất đó. Những khó khăn của chúng tôi với khái niệm về sự hồi quy khởi nguồn từ cả Hệ thống 1 lẫn Hệ thống 2. Không có chỉ dẫn đặc biệt nào và khá ít các tình huống ngay cả sau khi có một vài chỉ dẫn dưới dạng thống kê, mối quan hệ giữa sự tương quan và sự hồi quy vẫn còn mơ hồ, khó lý giải. Hệ thống 2 thấy thật khó khăn để hiểu được và lĩnh hội được mối tương quan giữa chúng. Một phần là bởi do những ảnh hưởng trực tiếp của Hệ thống 1 về những lý giải mang tính nhân quả vốn là một đặc trưng của Hệ thống 1, không phải là thế mạnh của Hệ thống 2.

“Trẻ bị suy nhược đã được điều trị bằng một thức uống giàu năng lượng giúp cải thiện một cách đáng kể qua một liệu trình chữa trị kéo dài ba tháng.”

Tôi đã dựng lên tít báo ấy, nhưng thực tế những gì nó đề cập là đúng: Nếu bạn điều trị cho một nhóm gồm những đứa trẻ bị suy nhược trong một thời gian với một thức uống tăng lực, chúng sẽ được cải thiện sức khỏe đáng kể. Đây cũng chính là tình huống mà những đứa trẻ bị suy nhược đã dành ra một quãng thời gian để luyện tập trò trồng cây chuối hoặc ôm một chú mèo trong vòng 20 phút mỗi ngày cũng sẽ được cải thiện về sức khỏe tương tự như được điều trị bằng thức uống tăng lực. Hầu hết các “tác động giả” của những tựa đề kiểu như vậy sẽ khiến ta suy luận một cách tự động rằng thức uống tăng lực hoặc việc ôm mèo đã dẫn tới sự cải thiện đáng kể về sức khỏe, nhưng thực tế kết luận này lại hoàn toàn phi lý. Những đứa trẻ bị suy nhược là một nhóm tối thiểu, chúng bị suy nhược hơn so với hầu hết những đứa trẻ khác và sức khỏe của các nhóm tối thiểu này sẽ hồi quy về mức trung bình qua thời gian. Mối tương quan giữa các điểm số giảm sút trong các dịp kiểm

tra sức khỏe liên tiếp thấp hơn mức chuẩn, bởi thế sẽ có sự hồi quy về mức trung bình: Những đứa trẻ bị suy nhược đến một mức độ nào đó sẽ trở nên khỏe mạnh hơn theo thời gian dù cho chúng chẳng ôm ấp con mèo nào cả và chẳng uống một lon Red Bull nào cả. Để có thể đi đến kết luận rằng một thức uống tăng lực hoặc bất cứ liệu pháp điều trị nào khác có hiệu quả, bạn cần phải so sánh một nhóm các bệnh nhân được hưởng liệu pháp đó với một "nhóm kiểm soát" vốn không hưởng bất cứ liệu pháp nào (hoặc tốt hơn là chỉ nhận một liều thuốc an thần). "Nhóm kiểm soát" được kỳ vọng là được cải thiện chỉ bởi sự hồi quy và mục tiêu của thực nghiệm là nhằm xác định xem liệu các bệnh nhân đã được điều trị có cải thiện sức khỏe hơn hay do sự hồi quy có thể lý giải cho kết quả đó hay không.

Các diễn giải mang tính nhân quả sai lầm về hiệu ứng hồi quy không bị giới hạn với những độc giả ở các tờ báo phổ thông. Nhà thống kê học Howard Wainer đã tổng kết một bản danh sách dài các nhà nghiên cứu xuất chúng đã mắc phải cùng một lỗi là phân vân giữa mối tương quan với quan hệ nhân quả. Các hiệu ứng hồi quy là một nguyên nhân phổ biến gây cản trở trong quá trình nghiên cứu. Và các nhà khoa học giàu kinh nghiệm đã có nỗi ám ảnh tích cực về cái bẫy suy luận nhân quả không có cơ sở để phát hiện ra các hiệu ứng hồi quy trong những tình huống tương tự.

Một trong những ví dụ yêu thích của tôi về các lỗi dự đoán trực giác được phỏng theo bài báo cáo Phỏng đoán trong việc ra quyết định của người quản lý mẫu mực của Max Bazerman:

Bạn là người dự đoán kinh doanh cho một chuỗi cửa hàng. Tất cả các cửa hàng đều giống nhau về kích cỡ và khu vực bày bán hàng hóa, nhưng các mặt hàng bày bán ở vị trí khác nhau, với đối thủ cạnh tranh và các yếu tố ngẫu nhiên. Bạn được cung cấp các kết quả kinh doanh của năm 2011 và được đề nghị dự đoán việc kinh doanh của năm 2012. Bạn đã được cung cấp tài liệu để chấp nhận dự đoán tổng thể của các nhà kinh tế học rằng việc kinh doanh sẽ tăng vọt về tổng thể là 10%. Bạn sẽ hoàn thiện bảng dưới đây ra sao?

Cửa hàng	Năm 2011	Năm 2012
1	11.000.000 đô-la	_________

2	23.000.000 đô-la	_________
3	18.000.000 đô-la	_________
4	29.000.000 đô-la	_________
Tổng	61.000.000 đô-la	67.100.000 đô-la

Bằng việc đã từng đọc chương này, bạn biết rằng việc cộng vào 10% doanh số của mỗi cửa hàng là sai. Bạn muốn các dự đoán của mình cho kết quả ngược lại, việc ấy đòi hỏi phải cộng vào hơn 10% cho các cửa hàng có thành tích thấp và cộng vào (hoặc thậm chí là trừ đi) đối với các cửa hàng khác. Nhưng nếu bạn hỏi những người khác điều này, rất có khả năng bạn sẽ rơi vào tình huống khó xử: Tại sao bạn lại đi phiền nhiễu họ với một câu hỏi hiển nhiên như thế? Như Galton đã từng rất vất vả để khám phá ra khái niệm về sự hồi quy, vì thế khái niệm về sự hồi quy này còn lâu mới trở nên dễ hiểu với tất chúng ta.

BÀN VỀ SỰ HỒI QUY VỀ MỨC TRUNG BÌNH

"Cô ấy nói sự trải nghiệm đã dạy cô ta biết rằng chỉ trích có hiệu quả hơn ca ngợi. Cô ta không hiểu được rằng tất cả đều do "sự hồi quy về mức trung bình" quyết định.

"Có lẽ bài phỏng vấn lần hai của anh ấy kém ấn tượng hơn lần đầu bởi anh ấy lo lắng sẽ làm chúng tôi thất vọng, nhưng trên thực tế rất có khả năng trong lần phỏng vấn đầu tiên, anh ấy đã thể hiện xuất sắc một cách khác thường."

"Tiến trình thẩm tra của chúng tôi rất tốt nhưng không hoàn hảo, vì thế chúng tôi nên lường trước đến sự hồi quy trong tiến trình thẩm tra này. Chúng tôi không nên ngạc nhiên rằng những ứng viên vô cùng xuất sắc thường không đáp ứng được những kỳ vọng của chúng tôi."

Chương 18. Thuần phục các dự đoán trực giác

Cuộc sống đòi hỏi chúng ta cần tới sự dự đoán trong nhiều thời điểm. Các

nhà kinh tế học dự đoán lạm phát và thất nghiệp, các nhà phân tích tài chính dự đoán các khoản lợi nhuận, các chuyên gia quân sự dự báo số thương vong, các nhà đầu tư mạo hiểm ước đoán khả năng sinh lời, các nhà xuất bản và các nhà sản xuất phim dự đoán lượng khán/thính giả, các nhà thầu ước tính thời gian yêu cầu để hoàn công các dự án, các bếp trưởng lường trước nhu cầu dành cho các món ăn có trên thực đơn của họ, các kiến trúc sư ước tính lượng bê tông cần tới cho một tòa nhà, các đội trưởng đội cứu hỏa ước lượng số xe bồn sẽ cần tới để dập tắt một đám cháy. Trong đời sống của mình, chúng ta phải dự đoán phản ứng của vợ (chồng) mình trước một dự định chuyển nhà hoặc phán đoán của cá nhân chúng ta trước một công việc mới.

Một số phán đoán được tiên liệu trước, ví dụ những phán đoán được đưa ra bởi các kiến trúc sư, phần lớn dựa vào các bảng tham chiếu, các phép tính chính xác và các phân tích rõ ràng về kết quả thu được từ các thời điểm tương tự. Số khác dính dáng tới khả năng trực giác của Hệ thống 1 theo hai nhóm phân loại chủ yếu. Một số khả năng thuần thục của trực giác được gọi ra chủ yếu nhờ vào trải nghiệm được lặp đi lặp lại. Các phán đoán mau chóng và tự động cùng với lựa chọn của các cao thủ cờ vua, các vị chỉ huy đội cứu hỏa, cũng như các bác sĩ mà Gary Klein đã từng mô tả trong Nguồn gốc sức mạnh và một nơi nào đó minh chứng cho những khả năng trực giác đã được tôi luyện, tại đó nhanh chóng có một giải pháp cho một bài toán xuất hiện trong đầu đã được ghi nhận.

Những khả năng trực giác khác, đôi lúc không thể phân biệt chủ động ngay từ đầu, phát sinh từ quá trình hoạt động của các phương pháp suy nghiệm thường dùng một câu hỏi dễ để thay thế cho một câu hỏi khó hơn đã được đặt ra trước đó. Các phán đoán thuộc về trực giác được đưa ra với sự tự tin thái quá ngay cả khi chúng dựa trên những phân tích của các bằng chứng không chắc chắn không mang tính hồi quy. Dĩ nhiên, rất nhiều phán đoán, đặc biệt là trong lĩnh vực chuyên môn, bị chi phối bởi sự kết hợp giữa các phép phân tích thống kê và khả năng tư duy của trực giác.

TRỰC GIÁC KHÔNG MANG TÍNH HỒI QUY

Hãy cùng chúng tôi trở lại với một nhân vật mà chúng ta đã gặp:

Julie hiện là sinh viên năm cuối tại một trường đại học ở một bang của Mỹ. Cô biết đọc thành thạo khi cô mới bốn tuổi. Điểm GPA của cô là bao nhiêu?

Những người được thụ hưởng nền giáo dục tương đồng với nền giáo dục của Mỹ có thể nhanh chóng đưa ra một con số, vốn thường rơi vào khoảng 3.7 hoặc 3.8. Điều ấy diễn ra như thế nào? Ở đây một vài vận hành có dính líu tới Hệ thống 1.

- Mối liên kết nhân quả giữa khả năng đọc của Julie và mục tiêu của sự dự đoán (điểm GPA của cô) được yêu cầu. Liên kết ấy có thể là gián tiếp. Trong thí dụ này, việc biết đọc sớm và điểm GPA cao cùng là biểu hiện của một tài năng học vấn. Một số mối quan hệ nhân quả là cần thiết ở đây. Bạn (Hệ thống 2 của bạn) hẳn nhiên sẽ bác bỏ một mẩu tin chẳng liên quan về việc giành giải trong một cuộc thi câu cá hoặc sự vượt trội trong môn cử tạ tại trường trung học. Quy trình này phân đôi một cách có hiệu quả. Chúng ta có đủ khả năng bác bỏ thông tin kiểu như không liên quan hoặc sai nhưng việc điều chỉnh để các yếu điểm nhỏ hơn trở nên phù hợp với dấu hiệu đưa ra không phải là điều mà Hệ thống 1 có thể làm. Như một hệ quả, các dự đoán dựa trên trực giác gần như hoàn toàn vô cảm trước đặc tính có thể thấy trước của dấu hiệu này. Khi một mối liên kết được tìm ra, như trong trường hợp biết đọc sớm của Julie, WYSIATI được áp dụng: Trí nhớ liên tưởng của bạn nhanh chóng và tự động đưa ra một câu chuyện khả thi nhất từ thông tin có sẵn.
- Kế đó, dấu hiệu này được đánh giá trong mối quan hệ với một tiêu chuẩn có liên quan. Một đứa trẻ 4 tuổi có thể đọc trôi chảy đã sớm phát triển ra sao? Thứ hạng hay điểm số nào có tương quan với thành tích này? Tập hợp mà theo đó đứa trẻ này được so sánh (chúng ta gọi là một nhóm tham chiếu) không hoàn toàn được định rõ nhưng đây cũng là quy tắc trong cách nói thông thường: Nếu ai đó tốt nghiệp từ một trường đại học được mô tả như là “khá thông minh” bạn hiếm khi cần phải hỏi, “Khi bạn nói ‘khá thông minh’, nhóm tham chiếu nào bạn sẽ nghĩ tới trong đầu?”
- Bước tiếp theo liên quan tới sự thay thế và cường độ phù hợp. Sự đánh giá chứng cứ mong manh về khả năng nhận thức trong thời thơ ấu được thay thế bởi một câu trả lời cho câu hỏi về điểm GPA của cô bé. Julie sẽ được gán phần trăm số điểm GPA và những thành tích của cô

bé với vai trò là một đứa trẻ biết đọc sớm.
- Câu hỏi đã định rõ rằng câu trả lời buộc phải nằm trong hệ điểm GPA, nó đòi hỏi một sự vận hành cường độ phù hợp khác, từ một ấn tượng chung về thành tích học tập của Julie tới điểm GPA được gán cho tài năng của cô bé. Bước cuối cùng là sự truyền đạt, từ một ấn tượng về học vấn có liên quan của Julie gắn với điểm GPA tương ứng với nó.

Cường độ phù hợp đưa ra những dự đoán vốn dĩ cực đoan là dấu hiệu mà chúng dựa trên đó, dẫn dắt người ta đưa ra cùng câu trả lời cho hai câu hỏi khá khác biệt:

Điểm số phần trăm về khả năng biết đọc sớm của Julie là
bao nhiêu?

Điểm GPA theo phần trăm của Julie là bao nhiêu?

Tới giờ thì bạn có thể dễ dàng nhận thức rằng tất cả những vận hành này đều là các đặc tính của Hệ thống 1. Tôi đã liệt kê ra ở đây như là một chuỗi theo trật tự gồm các bước nhưng dĩ nhiên độ phủ của sự vận động này trong trí nhớ liên tưởng không vận hành theo cách này. Bạn nên mường tượng ra một chu trình của hoạt động trải rộng mà ngay từ đầu được thúc đẩy việc đưa ra các dấu hiệu và câu hỏi, nó cung cấp ngược trở lại nhờ vào chính nó và cuối cùng nó xuất hiện ở giải pháp khả thi nhất.

Một bận, Amos và tôi đã đề nghị những người tham gia vào một thí nghiệm đánh giá các miêu tả về tám sinh viên năm thứ nhất đại học, được cho là được soạn ra bởi một cố vấn viên dựa trên nền tảng các cuộc phỏng vấn lớp đầu vào. Mỗi miêu tả bao gồm năm tính từ, như trong ví dụ sau:

Thông minh, tự tin, hiểu biết, chăm chỉ, tìm tòi.

Chúng tôi đã đề nghị một số người tham gia trả lời hai câu hỏi:

Miêu tả này đã gây ấn tượng cho bạn nhiều như thế nào với sự chú ý tới năng lực học vấn?

Tỷ lệ phần trăm nào trong số các miêu tả về những tân sinh viên này bạn cho rằng có thể gây ấn tượng với bạn nhiều hơn?

Hai câu hỏi này đòi hỏi bạn phải đánh giá các dấu hiệu thông qua việc so sánh sự miêu tả ấy với tiêu chuẩn của bạn đối với những miêu tả về các sinh viên của các nhà cố vấn. Sự tồn tại phong phú của một tiêu chuẩn như vậy

thật rõ rệt. Mặc dù bạn chắc chắn không hề biết được rằng làm thế nào để có được nó, bạn vẫn có được một cảm nhận khá rõ ràng về việc miêu tả ấy truyền tải niềm hăng say nhường nào: Viên cố vấn tin rằng sinh viên này giỏi nhưng không quá xuất sắc. Có cả một kho các tính từ mạnh hơn từ thông minh (lỗi lạc, sáng tạo), hiểu biết (uyên thâm, uyên bác, thông tuệ), và từ chăm chỉ (đam mê, cầu toàn). Nhận định: Rất có khả năng ở mức trên 15% nhưng không chắc ở mức trên 3%. Đó chính là ấn tượng nhất quán trong các suy nghiệm kiểu như vậy, chí ít là trong phạm vi văn hóa.

Còn những người khác đã được hỏi các câu hỏi khác:

Đâu là ước tính của bạn về điểm trung bình chung mà sinh viên đó sẽ đạt được?

Tỷ lệ phần trăm của những tân sinh viên mà sẽ đạt được điểm GPA cao hơn là?

Bạn cần tới cái nhìn mới để phát hiện ra sự khác biệt giữa hai nhóm câu hỏi này. Khác biệt này lẽ ra nên rõ ràng nhưng thực tế lại không phải vậy. Không giống như những câu hỏi ban đầu, nó đòi hỏi bạn chỉ việc đánh giá dấu hiệu đưa ra, nhóm thứ hai liên quan tới một trạng thái rất không rõ ràng. Câu hỏi nhắc đến thành tích cụ thể của các tân sinh viên vào cuối năm học. Điều gì đã xảy ra trong suốt năm học kể từ khi cuộc phỏng vấn ấy được tiến hành? Bạn có thể dự đoán như thế nào cho những thành tựu thực tế của sinh viên đó trong năm học đầu tiên ở trường đại học từ năm tính từ ấy? Liệu người cố vấn ấy có thể dự đoán điểm GPA hoàn toàn chính xác từ một cuộc phỏng vấn?

Mục đích của nghiên cứu này nhằm so sánh các dự đoán bằng phần trăm mà những người tham dự đã đưa ra trong quá trình phân tích các dấu hiệu trong một tình huống và dự đoán kết quả trong một tình huống khác. Các kết quả được tổng kết lại một cách dễ dàng: Các phán đoán hoàn toàn giống nhau. Mặc dù hai nhóm câu hỏi này khác nhau (một là về sự mô tả, còn lại là về thành tích học tập của sinh viên trong tương lai), những người tham gia đã xử lý chúng như thể chúng cùng một dạng câu hỏi. Như trong trường hợp của Julie, dự báo trước về tương lai không được phân biệt từ một sự đánh giá chung về dấu hiệu hiện tại mà là dự đoán đã khớp với đánh giá. Có lẽ đây là dấu hiệu tốt nhất mà chúng ta có đối với vai trò của hành động thay thế. Những người được hỏi xin một lời dự đoán nhưng họ lại thay thế bằng một lời đánh giá, mà không nhận thức được rằng câu hỏi mà họ trả lời kia không phải là câu hỏi mà họ đã được hỏi. Quá trình ấy được đảm bảo để sản sinh ra

những dự đoán sai lệch theo hệ thống; chúng hoàn toàn bỏ qua sự hồi quy về mức trung bình.

Trong suốt thời kỳ quân dịch của tôi trong lực lượng phòng bị Israel, tôi đã tham gia vào quá trình tuyển chọn các ứng viên cho hoạt động huấn luyện viên chức dựa trên một chuỗi các bài phỏng vấn và bài kiểm tra thực địa. Tiêu chuẩn để xét các ứng viên có được tuyển chọn hay không được đánh giá dựa trên điểm số cuối kỳ của học viên đó trong trường võ bị. Đánh giá dựa trên thứ hạng được cho không phản ánh hết được khả năng của các ứng viên này (tôi sẽ nói thêm về điều này trong một chương về sau). Đơn vị này vẫn còn tồn tại tới tận khi tôi đã là một giáo sư và đang cộng tác với Amos để nghiên cứu về phán đoán của trực giác. Tôi vẫn duy trì mối quan hệ tốt với nhiều người tại đơn vị đó và đã hỏi xin họ một số ưu tiên. Tôi đã hỏi các dự đoán của họ về mức điểm trung bình của từng học viên trong tương lai có thể đạt được trong trường võ bị. Họ đã thu thập vài trăm dự báo kiểu như vậy. Các viên chức đưa ra các dự đoán ấy đều quá quen thuộc với hệ thống thang điểm bằng chữ vốn được các trường học sử dụng cho các học viên của mình và các tỷ lệ xấp xỉ của A, của B, ... Kết quả thật ấn tượng: Tần số tương đối của A và của B trong các dự đoán này gần như là tương đồng với tần số trong các điểm số cuối kỳ của trường học.

Những phát hiện này cung cấp một ví dụ thú vị về cả hành động thay thế lẫn cường độ phù hợp. Các viên chức được cung cấp các dự đoán đã hoàn toàn thất bại trong việc phân biệt hai nhiệm vụ:

- Nhiệm vụ thường lệ của họ, đó là đánh giá thành tích của các ứng viên trong thời gian họ đóng tại đơn vị.
- Nhiệm vụ tôi đã đề nghị họ thực hiện, đó là dự đoán thực tế về một điểm số trong tương lai.

Họ chỉ đơn thuần áp dụng việc sử dụng cường độ phù hợp để truyền tải các điểm số của chính họ sang hệ số được sử dụng trong trường võ bị. Một lần nữa, họ đã thất bại trong việc dự đoán không chắc chắn (đáng kể) đã dẫn dắt họ tới các dự đoán vốn dĩ hoàn toàn không mang tính hồi quy.

MỘT SỰ HIỆU CHỈNH DÀNH CHO NHỮNG DỰ ĐOÁN TRỰC GIÁC

Trở lại với trường hợp Julie, người biết đọc từ rất sớm. Phương pháp để dự đoán điểm GPA của cô bé đã được giới thiệu trong chương trước đó. Như tôi đã ví dụ ở cuốn sách này về môn đánh gôn và đối với trọng lượng tương thích với kỹ năng chơi piano, tôi viết ra một công thức giản lược dành cho

các yếu tố vốn xác định độ tuổi biết đọc và các điểm số đại học:

Độ tuổi biết đọc = các yếu tố cùng chung + các yếu tố riêng biệt đối với độ tuổi biết đọc = 100%.

GPA = các yếu tố cùng chung + các yếu tố riêng biệt đối với điểm GPA = 100%.

Các yếu tố cùng chung gồm năng khiếu di truyền, quan tâm của gia đình cho sở thích học tập và bất kể thứ gì khiến những kiểu người như những đứa trẻ con trở thành những người biết đọc sớm và những lớp thanh niên trở nên thành đạt về mặt lý thuyết. Dĩ nhiên ở đây có rất nhiều yếu tố có thể tác động tới một số kết quả này lại không tác động tới các kết quả khác. Julie hẳn có thể đã được thúc đẩy để biết đọc sớm bởi những người bố người mẹ đầy tham vọng, cô bé có thể có không được sống trong tình thương yêu và quan tâm của bố mẹ nên bị sa sút điểm số ở trường đại học, cô cũng có thể từng bị tai nạn trượt tuyết ở tuổi dậy thì khiến khả năng của cô bị suy giảm...

Hãy nhớ lại rằng sự tương quan giữa hai thước đo này là tuổi biết đọc và điểm GPA hiện tại ngang bằng với tỷ lệ của các yếu tố cùng quyết định đến khả năng của họ. Dự đoán chuẩn nhất của bạn về tỷ lệ đó là bao nhiêu? Dự đoán lạc quan nhất của tôi là khoảng 30%. Bằng việc thừa nhận ước tính ấy, chúng ta có được tất cả những gì chúng ta cần để sản sinh ra một dự đoán không bị sai lệch. Dưới đây là những chỉ dẫn làm cách nào đạt được mục đích đó chỉ với bốn bước đơn giản:

1. Bắt đầu với một ước tính về điểm GPA trung bình.

2. Xác định điểm GPA khớp với ấn tượng của bạn về dấu hiệu đưa ra.

3. Ước tính mối tương quan giữa căn cứ của bạn với điểm GPA.

4. Nếu mối tương quan là .30, dịch chuyển 30% khoảng cách ấy từ điểm trung bình tới điểm GPA phù hợp.

Bước 1 đặt ra vạch ranh giới, điểm GPA mà bạn có thể từng dự đoán về Julie nếu bạn không có thông tin gì về cô ấy ngoài thông tin cô bé là sinh viên năm cuối sắp tốt nghiệp ở một trường đại học. Mặc dù thiếu thông tin như vậy, bạn vẫn có thể dự đoán điểm trung bình. (Điều này tương tự như việc gán xác suất hệ số gốc dành cho sinh viên tốt nghiệp ngành quản trị kinh doanh khi bạn chẳng được kể gì về Tom W.) Bước 2 là dự đoán trực giác của bạn, nó khớp với phán đoán của bạn dựa vào dấu hiệu đưa ra. Bước 3, bạn tự

vạch ranh giới tiến gần tới trực giác của bạn nhưng khoảng cách mà bạn được phép dịch chuyển này phụ thuộc vào ước tính tương quan của bạn. Bạn kết thúc ở bước 4, với một dự đoán vốn bị tác động bởi trực giác của bạn nhưng có chừng mực hơn nhiều.

Đây là phương pháp thông thường dùng để dự đoán. Bạn có thể ứng dụng bất cứ khi nào bạn cần dự đoán một đại lượng biến thiên, ví dụ như điểm GPA, lợi nhuận từ một khoản đầu tư hay sự tăng trưởng của một doanh nghiệp. Phương pháp này xây dựng dựa trên trực giác của bạn nhưng nó tiết chế, chuyển dịch chính nó về mức trung bình. Khi bạn có những căn cứ vững chắc để tin vào độ chính xác của dự đoán trực giác trong một sự tương quan giữa chứng cứ và dự đoán thì sự điều chỉnh ở đây sẽ ở mức nhỏ.

Những dự đoán trực giác cần được sửa đúng vì chúng không được tính dựa trên hồi quy và bởi vậy đã bị sai lệch. Giả sử tôi dự đoán về mỗi gôn thủ trong một vòng đấu rằng điểm số của anh ta vào ngày thứ hai sẽ tương tự với điểm số của anh ta vào ngày thứ nhất. Dự đoán này không chấp nhận sự hồi quy về mức trung bình: Các tay gôn đã có sức khỏe tốt vào ngày thứ nhất thường sẽ chơi kém hơn vào ngày thứ hai và những ai đã thi đấu tệ thì hầu như sẽ cải thiện được thành tích. Rốt cuộc khi chúng được so sánh với các kết quả thực tế, các dự đoán không dựa trên hồi quy sẽ bị phát hiện ra là sai lệch. Tính trung bình các dự đoán là quá lạc quan đối với những ai đã chơi tốt hơn vào ngày thứ nhất và quá cực đoan đối với những ai đã có sự khởi đầu kém. Những dự đoán này cực đoan giống như dấu hiệu đưa ra. Tương tự, nếu bạn sử dụng các thành tích thời thơ ấu để dự đoán điểm tổng kết ở trường đại học mà không tính các dự đoán của mình đưa vào phép tính hồi quy về mức trung bình, bạn sẽ bị thất vọng bởi kết quả học tập của những người biết đọc sớm và kinh ngạc trước điểm số của những người biết học biết đọc muộn. Các dự đoán trực giác đưa tới những sai lệch này, bởi vậy những dự đoán (cả cao lẫn thấp) đều có khả năng ở mức ngang bằng với giá trị được đánh giá quá cao và không đúng mức. Bạn sẽ mãi mắc phải những lỗi ấy khi các dự đoán của bạn bị sai lệch nhưng các lỗi này ít hơn và không nghiêng hẳn về các kết quả được đánh giá xảy ra cao hay thấp.

SỰ PHÒNG VỆ CỦA CÁC DỰ ĐOÁN CỰC ĐOAN?

Tôi đã giới thiệu về luận đề Tom W trước đó để minh họa cho các kết quả riêng biệt như trong các lĩnh vực chuyên môn hay kết quả của một bài kiểm tra, nó được diễn đạt qua việc gán một xác suất cho một tình huống trên lý thuyết (hoặc trong trường hợp đó qua việc xếp hạng các kết quả từ khả thi nhất tới ít khả thi nhất). Tôi cũng đã mô tả một quy chuẩn vốn ngăn chặn

những sai lệch chung trong sự dự đoán riêng biệt: Không chú ý tới các hệ số gốc không nhạy với chất lượng nguồn tin.

Các sai lệch mà chúng tôi thấy được trong các dự đoán được biểu thị trên một hệ đo lường, ví dụ như điểm GPA hoặc thu nhập của một doanh nghiệp, tương đồng với các sai lệch đã thu được trong việc đánh giá các xác suất của kết quả.

Trình tự hiệu chỉnh cũng tương tự:

- Cả hai gồm có một dự đoán cơ sở mà bạn có thể đặt ra nếu bạn không biết chút gì về tình huống trước mặt. Trong tình huống cụ thể, đó chính là hệ số gốc. Trong tình huống thể hiện bằng số, đó chính là kết quả bình quân trong phạm trù liên quan.
- Cả hai đều có một dự đoán trực giác biểu diễn con số xuất hiện trong đầu bạn, dù đó là một xác suất hay một điểm GPA đi nữa.
- Trong cả hai trường hợp, bạn mưu cầu một dự đoán nằm ở giữa đáp án cơ sở và đáp án trực giác của bạn.
- Trong tình huống mặc định là không có dấu hiệu hữu ích nào, bạn bám vào mức cơ sở.
- Trong hoàn cảnh khác, bạn cũng có thể bám vào dự đoán ban đầu của mình. Dĩ nhiên điều này sẽ xảy đến chỉ khi bạn duy trì sự tin tưởng tuyệt đối trong dự đoán ban đầu của mình sau khi có một nhận định bình phẩm về căn cứ mà vốn ủng hộ cho dự đoán ấy.
- Trong hầu hết các trường hợp bạn sẽ tìm ra được vài lý do để nghi ngại rằng mối tương quan giữa xét định của trực giác và thực tế là chính xác và bạn sẽ dừng lại ở đâu đó giữa hai thái cực.

Quy trình này là một phép tính xấp xỉ đối với các kết quả có khả năng xảy ra về một phân tích thống kê thích hợp. Nếu thành công, nó sẽ đưa bạn tiến về hướng các dự đoán không bị sai lệch, các ước tính hợp lý dành cho xác suất và các dự đoán có chừng mực về các kết quả bằng số. Hai quy trình này được dự định chỉ ra cùng một sai lệch: Các dự đoán trực giác có chiều hướng trở nên tự tin thái quá và cực đoan quá mức.

Hiệu chỉnh lại các dự đoán trực giác của bạn là nhiệm vụ của Hệ thống 2. Nỗ lực lớn được tìm đến nhằm đưa ra phạm trù tham chiếu liên quan, ước tính dự đoán cơ sở và kiểm chứng các chứng cứ. Nỗ lực này được chứng minh là đúng chỉ khi các số tỷ lệ này cao và khi bạn chủ tâm không mắc sai lầm nghiêm trọng. Hơn thế nữa, bạn nên biết rằng việc hiệu chỉnh các khả năng trực giác của mình có thể làm phức tạp đời sống của bạn. Một đặc trưng của

các dự đoán không bị sai lệch đó là chúng thừa nhận dự đoán về các biến cố hiếm hoặc cực đoan chỉ khi thông tin đưa ra là hoàn toàn đầy đủ. Nếu bạn kỳ vọng những dự đoán của mình có giá trị khiêm tốn, bạn sẽ không bao giờ đoán định một kết quả hoặc là hiếm hoặc là cách xa mức trung bình. Nếu dự đoán của bạn không bị sai lệch, bạn sẽ chẳng bao giờ có được sự trải nghiệm đem lại sự thỏa mãn về việc đưa ra chính xác một kết quả cực đoan. Bạn sẽ chẳng bao giờ có thể nói: "Tôi đã nghĩ vậy!" khi sinh viên giỏi nhất của bạn tại trường luật trở thành một thẩm phán tòa án tối cao, hay khi một sự việc bắt đầu mà bạn nghĩ rằng đầy hứa hẹn cuối cùng cũng thành công và mang lại rất nhiều lợi nhuận. Đưa ra những giới hạn cho một căn cứ, bạn sẽ chẳng bao giờ dự đoán rằng một học sinh trung học nổi bật sẽ là một sinh viên hạng A của trường Princeton. Vì một vài lý do, một nhà đầu tư mạo hiểm sẽ chẳng bao giờ được biết xác suất cho sự thành công trong những thời kỳ đầu là "rất cao".

Những mục tiêu đề ra cho nguyên lý này nhằm tiết chế các dự đoán trực giác cần phải được thực thi một cách thận trọng, bởi sự sai lệch không phải lúc nào cũng là điều quan trọng nhất. Một sự ưu ái dành cho các dự đoán không bị sai lệch được điều chỉnh nếu tất thảy các lỗi dự đoán được xử lý giống nhau, bất chấp sự chỉ dẫn của chúng. Nhưng có những tình huống mà tại đó một số lỗi sẽ tồi tệ hơn so với những lỗi khác. Khi một nhà đầu tư mạo hiểm tìm kiếm "thứ vĩ đại nối tiếp", rủi ro của việc mất đi một Google hay Facebook kế tiếp quan trọng hơn nhiều so với rủi ro của việc đưa ra một khoản tiền khiêm tốn vào một khoản đầu tư rốt cuộc sẽ thất bại. Mục tiêu của các nhà đầu tư mạo hiểm đó là để gọi tên chính xác các tình huống cực đoan, ngay cả sẽ phải trả giá cho việc đánh giá quá cao các triển vọng thuộc rất nhiều dự án mạo hiểm khác. Đối với một chủ ngân hàng thận trọng cho vay các khoản lớn, rủi ro từ một khách hàng vay riêng lẻ sắp vỡ nợ có thể sẽ lớn hơn nguy cơ của việc từ chối một số khách hàng tiềm năng có thể sẽ thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ của họ. Trong những trường hợp như thế, việc sử dụng ngôn ngữ cực đoan ("triển vọng rất tốt," "rủi ro ghê gớm theo mặc định") có thể thỏa đáng cho sự thoải mái mà nó đặt ra, dù cho phán đoán này được dựa trên nguồn thông tin ít giá trị.

Đối với một người lý trí sẽ không dễ có một vấn đề nào bị đưa ra dựa trên các dự đoán chừng mực và vốn không bị sai lệch. Sau cùng, nhà đầu tư mạo hiểm có lý trí biết rằng: Ngay cả những khởi đầu hứa hẹn nhất cũng chỉ có một cơ hội thành công khiêm tốn. Anh ta nhìn nhận công việc hứa hẹn nhất trong số các lời dự đoán sẵn có và thấy không cần phải tự dối mình về những triển vọng của một khởi sự mà anh ta dự định đầu tư vào nó. Tương tự vậy, các cá nhân lý trí sẽ dự đoán lợi nhuận của một doanh nghiệp không dựa trên

giới hạn ở một con số đơn lẻ nào, họ nên cân nhắc tới khả năng không chắc chắn có thể xảy ra nhất với kết quả. Một người lý trí sẽ không tự dối mình về những cơ hội thành công và đầu tư lượng tiền lớn vào một doanh nghiệp có khả năng thất bại nhất, nếu như phần thưởng của việc thành công dành cho sự mạo hiểm này đủ lớn... Tuy nhiên, không phải ai trong chúng ta cũng có lý trí và một số người trong chúng ta có lẽ cần tới vật thế chấp cho những ước tính bị bóp méo nhằm tránh tình trạng mất khả năng kiểm soát. Tuy nhiên, nếu bạn tự dối bản thân bằng cách chấp thuận các dự đoán cực đoan, bạn sẽ làm tốt việc đó nhằm giữ vững nhận thức về niềm đam mê của bạn.

Có lẽ đóng góp có giá trị nhất của quy trình hiệu chỉnh mà tôi đặt ra đó là quy trình này sẽ bắt bạn phải tư duy về việc bạn biết tới đâu. Tôi sẽ dùng một ví dụ quen thuộc trong thế giới học thuật nhưng tương ứng với phạm vi xã hội. Một đơn vị có ý định tuyển dụng một vị giáo sư trẻ có những triển vọng về khả năng lao động khoa học tốt nhất. Hội đồng tìm kiếm đã thu hẹp lựa chọn về hai ứng viên:

Kim hiện đã hoàn tất chương trình học của mình. Thư giới thiệu về cô rất ấn tượng và cô đã có một cuộc nói chuyện rất thông minh và gây ấn tượng cho tất cả mọi người trong cuộc phỏng vấn. Cô không có ghi nhận đáng kể nào về khả năng nghiên cứu khoa học.

Jane đã có bằng tiến sĩ suốt ba năm qua. Cô có khả năng làm việc rất tốt và hồ sơ nghiên cứu của cô rất xuất sắc, nhưng giao tiếp của cô và các cuộc phỏng vấn kém sinh động hơn so với Kim.

Lựa chọn trực giác nghiêng về phía Kim, bởi cô đã để lại một ấn tượng mạnh mẽ hơn, và WYSIATI. Nhưng đây cũng là tình huống mà thông tin về Kim ít hơn nhiều so với thông tin về Jane. Chúng ta lại trở về với quy luật số nhỏ. Trong thực tế, bạn có thông tin về Kim ít hơn thông tin về Jane và các kết quả cực đoan có khả năng thu được từ các mẫu nhỏ nhiều hơn. Ở đây có sự may mắn trong các kết quả thu về từ các mẫu nhỏ và vì thế bạn nên giảm lui dự đoán của mình đối với thành tựu trong tương lai của Kim nhiều hơn về phía trung bình. Khi bạn chú ý đến thực tế rằng Kim có khả năng sút giảm hơn là Jane, bạn hẳn nên dừng ở việc lựa chọn Jane mặc dù bạn đã ít bị gây ấn tượng trước cô ấy hơn. Trong bối cảnh về các lựa chọn học thuật, tôi sẽ bỏ phiếu cho Jane nhưng có thể đó sẽ là một cuộc vật lộn để vượt qua ấn tượng trực giác rằng Kim có hứa hẹn nhiều hơn. Hành động tuân theo những trực giác của chúng ta là điều tất nhiên và theo một cách nào đó, ta sẽ thấy thoải mái hơn so với việc đấu tranh chống lại chúng.

Bạn dễ dàng hình dung ra các luận đề tương tự trong các bối cảnh khác nhau, ví dụ một nhà đầu tư mạo hiểm đang lựa chọn giữa các khoản đầu tư vào hai doanh nghiệp hoạt động ở những thị trường khác nhau. Một doanh nghiệp có sản phẩm đáp ứng cho nhu cầu được đánh giá khá chính xác. Doanh nghiệp còn lại thú vị hơn và hứa hẹn qua trực giác nhiều hơn nhưng các triển vọng của nó ít chắc chắn hơn. Cho dù dự đoán tốt nhất về triển vọng của doanh nghiệp thứ hai vẫn còn ở mức cao thì khi sự bất định được xem như một yếu tố, nó lại là một câu hỏi đáng được cân nhắc cẩn thận.

CÁI NHÌN HAI CƠ CHẾ VỀ SỰ HỒI QUY

Các dự đoán cực đoan và một sự sẵn sàng dự đoán các biến cố hiếm từ dấu hiệu mờ nhạt đều là những biểu hiện của Hệ thống 1. Điều ấy là tự nhiên đối với cơ chế liên tưởng nhằm khớp nối tính cực đoan của các dự đoán với tính cực đoan nhận biết được của dấu hiệu mà nó dựa vào – đây chính là cách sự thay thế diễn ra. Và cũng là điều tự nhiên đối với Hệ thống 1 để sản sinh ra các dự đoán tự tin thái quá như chúng ta từng thấy, được phán đoán bởi sự gắn kết của mẩu chuyện tốt nhất mà bạn có thể kể dựa theo dấu hiệu có trong tay. Hãy cảnh giác: Trực giác của bạn sẽ sinh ra các dự đoán vốn dĩ quá cực đoan và bạn sẽ bị xui khiến đặt quá nhiều niềm tin vào chúng.

Sự hồi quy cũng là một vấn đề đối với Hệ thống 2. Ý nghĩ thuần túy về sự hồi quy về mức trung bình xa lạ và gây khó cho việc truyền đạt và lĩnh hội. Galton đã từng trải qua giai đoạn khó khăn trước khi hiểu được điều ấy. Nhiều giáo viên thống kê học kinh hãi những lớp học mà tại đó sinh viên của họ thường nhận thức mơ hồ về chủ đề cốt yếu này. Đó là tình huống nơi Hệ thống 2 cần có sự tôi luyện đặc biệt. Việc gắn kết các dự đoán với dấu hiệu đưa ra không chỉ là điều cần làm bằng trực giác, mà còn là một việc làm hợp lý. Chúng ta sẽ không tìm tòi để hiểu được sự hồi quy từ sự trải nghiệm. Ngay cả khi một sự hồi quy được nhận diện, như chúng ta đã thấy trong câu chuyện về các vị chỉ huy đội bay, thì nó vẫn sẽ được đặt ra theo diễn giải nhân quả mà hầu như luôn luôn sai.

BÀN VỀ CÁC DỰ ĐOÁN TRỰC GIÁC

"Sự khởi đầu này đã đạt được một minh chứng nổi bật cho ý tưởng, nhưng chúng ta không nên kỳ vọng chúng làm được như vậy trong tương lai. Từ đây tới thị trường vẫn còn là một chặng đường dài và vẫn còn rất nhiều lý do cho sự hồi quy."

"Dự đoán trực giác của chúng ta rất có triển vọng, nhưng hẳn là nó quá khó. Hãy đặt vào phép tính này bằng chứng rõ ràng và dự đoán hồi quy ấy về mức trung bình."

"Khoản đầu tư có lẽ là một ý tưởng hay, dù cho dự đoán chuẩn nhất rằng nó sẽ thất bại. Đừng nói rằng chúng ta thực sự tin nó sẽ là một hiện tượng tiếp sau Google."

"Tôi đã đọc một bản báo cáo về thương hiệu đó và nó quả thực rất xuất sắc. Tuy nhiên, đó có thể là một sự may mắn. Hãy chỉ xem xét những thương hiệu đã có một lượng lớn các nhận xét và chọn lấy một cái có vẻ là tốt nhất."

PHẦN III. NIÊM TIN THÁI QUÁ

Chương 19. Ảo vọng về tri thức

Nassim Taleb được biết đến không chỉ với vai trò của một thương nhân, một

triết gia, một nhà thống kê học mà cònlà một nhà tâm lý học có tiếng. Trong tác phẩm Thiên nga đen, Taleb đã đưa ra ý niệm về một liên tưởng ngụy biện nhằm ghi lại những hình ảnh về một thế giới chưa hoàn thiện trong suy nghĩ của chúng ta, đồng thời thể hiện những kỳ vọng của chúng ta về một thế giới tốt đẹp hơn trong tương lai. Thực chất các liên tưởng ngụy biện được sinh ra từ những nỗ lực của chúng ta trong việc không ngừng phán đoán và liên tưởng về thế giới ấy. Các câu chuyện giải thích rằng con người cảm thấy những điều đơn giản, cụ thể hấp dẫn hơn rất nhiều so với những điều phức tạp và trừu tượng, cho rằng tài năng hay sự ngu dốt và mục đích sống giữ vai trò quan trọng hơn là may mắn và chúng ta thường hay tập trung vào một số biến cố nổi bật đã xảy ra hơn là các rủi ro có thể xảy ra. Đa phần biến cố nổi bật nào xảy ra trong thời gian gần đây đều được xem là một ví dụ điển hình và trở thành cốt lõi của một câu chuyện nhân quả. Taleb cho rằng chính con người chúng ta đã tự lừa bản thân mình qua việc tự đưa những ý niệm rất mơ hồ về quá khứ và tin rằng điều đó là đúng.

Các câu chuyện được đưa ra đều cung cấp cho chúng ta một thông tin hết sức rõ ràng mạch lạc về những hành động và kế hoạch của con người. Thông thường việc diễn giải bất cứ hành vi nào của con người sẽ phụ thuộc vào yếu tố chủ quan và tác động khách quan của người đó. Chính vì thế mà sự thích nghi với những thay đổi và tác động của mỗi người là khác nhau. “Hiệu ứng hào quang” đã từng được thảo luận rất nhiều trước đó. Nó có vai trò gắn kết chúng ta trong cách nhìn nhận về con người và những tích cách được xem là đặc biệt quan trọng. Ví dụ, nếu chúng ta nghĩ rằng một cầu thủ ném bóng chày là phải đạt được một số tiêu chí như điển trai, mạnh khỏe thì đương nhiên khi nhìn thấy ai đó lực lưỡng, khỏe mạnh, chúng ta sẽ nghĩ rằng anh ta có thể ném bóng tốt. Đôi khi “hào quang” cũng mang nghĩa tiêu cực: Nếu chúng ta có quan niệm một cầu thủ ném bóng chày là phải đạt một số tiêu chí như lực lưỡng khỏe mạnh thì rõ ràng khi chúng ta thấy một anh chàng nhìn có vẻ yếu ớt, ngay lập tức chúng ta xem nhẹ năng lực thể thao của anh

ta. “Hiệu ứng hào quang” giúp các câu chuyện có tính minh họa trở nên đơn giản, dễ hiểu và mạch lạc thông qua những hệ giá trị: Người tốt chỉ làm việc tốt và người xấu chỉ làm việc xấu. Chúng ta đã từng rất ngạc nhiên khi nghe lời tuyên bố “Hitler cưng chó và yêu trẻ nhỏ” bởi lẽ trong suy nghĩ của chúng ta thì Hitler là một kẻ tàn nhẫn và độc ác. Lời tuyên bố trên rõ ràng là quá mâu thuẫn với bản chất mà chúng ta từng biết về con người này. Chính vì thế “hiệu ứng hào quang” đã tác động đến chúng ta, chi phối suy nghĩ và hành động của chúng ta, khiến chúng ta không tuân theo cảm xúc vốn có của mình.

Bất cứ một câu chuyện hấp dẫn nào cũng sẽ được “phủ một tấm áo choàng ảo vọng” xem như là một giai thoại, có yếu tố ly kỳ, hấp dẫn. Câu chuyện về hành trình để Google trở thành gã khổng lồ trên lĩnh vực công nghệ là một ví dụ. Thành lập ra Google là hai sinh viên vừa tốt nghiệp ngành Khoa học máy tính tại Đại học Stanford. Họ đã tìm ra phương thức hữu hiệu bậc nhất trong việc tìm kiếm thông tin trên mạng Internet. Bằng mọi cách họ đã huy động được nguồn vốn để khởi nghiệp và sau đó đạt được hàng loạt thành công to lớn. Chỉ trong vòng vài năm, cổ phiếu Google trở nên có giá trị nhất nước Mỹ và hai tân sinh viên sáng lập ra Google năm nào trở thành một trong số những người giàu có nhất hành tinh. Điều làm câu chuyện trở nên hấp dẫn hơn có lẽ chính là những may mắn mà họ có được. Cơ hội nghìn năm có một đã đến với họ chỉ sau một năm sáng lập ra Google, họ đã sẵn sàng bán công ty của mình với giá dưới một triệu đô-la nhưng bên mua đã cho rằng giá đó quá cao. Đôi khi sự may mắn, tình cờ, ngẫu nhiên, hy hữu đã tác động đến kết quả khiến cho chúng ta cảm thấy con đường đến với thành công trở nên dễ dàng và đơn giản hơn.

Tưởng chừng một chi tiết như thế có thể chỉ rõ sự thành công của những nhà sáng lập ra Google. Nhưng thực tế những gì mà họ đạt được phải dựa trên tài năng, nỗ lực của rất nhiều con người. Bên cạnh hai nhà sáng lập là cả một tập thể quyết tâm đồng hành cùng Google trong việc biến những mục tiêu hành động thành kết quả. Câu chuyện thành công của họ sẽ trở nên đầy đủ hơn, sâu sắc hơn nếu chúng ta đề cập đến việc họ đã vật lộn, cạnh tranh trên thương trường như thế nào và đánh bại các đối thủ ra sao để có thể khẳng định vị thế số một của mình.

Tôi có ý kể câu chuyện trên với sắc thái hết sức nhẹ nhàng nhưng trong thâm tâm mình chắc chắn có cảm giác câu chuyện thành công đó rất tuyệt vời. Nếu được thêm vài chi tiết thú vị nữa, chắc hẳn bạn sẽ có cái nhìn tổng quan và hiểu được điều gì khiến cho Google trở nên thành công như vậy. Đồng thời bạn cũng sẽ rút ra được một số bài học kinh nghiệm về bí quyết và con

đường đi đến thành công của một doanh nghiệp. Tuy nhiên những điều mà bạn nghĩ là có thể học hỏi từ câu chuyện của Google phần lớn chỉ là ảo tưởng. Ví dụ sau cùng cho một sự lý giải đó là liệu rằng nó có khiến cho tình huống này có thể dự báo trước được không. Không có câu chuyện nào về thành công không được trông đợi của Google đáp ứng được ví dụ trên, bởi không hề có câu chuyện nào có thể bao gồm vô số các biến cố mà từ đó sẽ dẫn tới một kết quả khác nhau. Trí tuệ của con người không thể xử lý tốt tất cả những điều diễn ra ngoài kế hoạch, trái với dự đoán. Có rất nhiều vấn đề phát sinh ngoài kế hoạch đã diễn ra và điều quan trọng là con người đã xử lý, đối phó với chúng như thế nào. Đôi khi việc xử lý nó tốt khiến cái gọi là rủi ro lại mang đến thành công, sẽ làm cho con người ta cường điệu hóa vai trò của kỹ năng và xem nhẹ yếu tố may mắn. Thông thường, khi đã chạm tay đến thành công thì bất kỳ ai cũng khẳng định thành công đó xuất phát từ những quyết định đúng đắn, nằm trong tiên lượng và kế hoạch đề ra. Nhưng thực tế yếu tố may mắn cũng rất quan trọng, bởi lẽ sự không may mắn có thể cản trở con đường đi đến thành công của chúng ta bất cứ lúc nào. “Hiệu ứng hào quang” cùng với những thử thách đã được vượt qua và quyết tâm chiến thắng đã tạo nên các vị anh hùng cho mỗi câu chuyện.

Giống như một người thả bè đã tránh được một số hiểm họa tiềm tàng trước đó rồi, anh ta sẽ có kỹ năng để tránh né một số hiểm họa tiềm tàng khác có thể gặp phải khi anh ta băng ghềnh. Diễn biến của câu chuyện thành công của Google cũng vậy, nó ly kỳ, cuốn hút người nghe ở chỗ họ đã gặp phải hàng loạt các các rủi ro và cách họ đối phó với các rủi ro đó như thế nào... Tuy nhiên, giữa hai trường hợp kể trên có sự khác biệt rõ ràng. Người thả bè đã băng ghềnh hàng trăm lần, đương nhiên anh ta đã rút ra kinh nghiệm qua mỗi lần và trau dồi được kỹ năng điêu luyện trong việc này. Anh ta học được cách nhận biết các xoáy nước trước mặt và lường trước được những chướng ngại vật. Đồng thời anh ta học được cách điều chỉnh tư thế và giữ thăng bằng cho mình khi gặp nguy hiểm. Còn đối với người sáng lập ra Google, anh hầu như chưa có kinh nghiệm gì trong việc tạo dựng một công ty khổng lồ và càng không có cơ may để tránh được những ‘‘rủi ro tiềm tàng” – ví dụ như những đối thủ cạnh tranh. Dĩ nhiên, câu chuyện thành công của Google có được một phần là nhờ những kỹ năng xử lý tình huống tuyệt vời, nhưng cũng không thể không kể đến yếu tố may mắn. Và nếu như may mắn càng nhiều thì bài học kinh nghiệm được đúc rút ra càng ít. Chúng ta có thể nhận thấy sự hiện hữu của quy tắc WYSIATI trong câu chuyện này. Bạn không xử lý thông tin hiện có, mà bạn đã liên tưởng đến những thông tin cần có để giải thích được vấn đề một cách đúng đắn. Bạn dựng lên một câu chuyện khả thi nhất có thể từ những thông tin trên nền tảng một số thông tin hiện có với điều kiện bạn cho rằng đó là một câu chuyện có sức ảnh hưởng tích cực và

đáng tin cậy. Tôi từng nghe nhiều người cho rằng trước năm 2008, bản thân họ đã "biết rõ cuộc khủng hoảng tài chính sẽ xảy ra vào năm 2008". Khi thảo luận về các biến cố lớn thì từ "biết rõ" trong câu này cực kỳ khó nghe và nó nên bị loại bỏ khỏi vốn từ vựng của chúng ta trong các cuộc thảo luận nghiêm túc về vấn đề này. Phải công nhận rằng, tồn tại một vài người có khả năng suy đoán khá tốt về việc sẽ có một cuộc khủng hoảng trong tương lai nhưng đó chỉ là sự tiên đoán chung chung. Và khi cuộc khủng hoảng đã xảy ra trong thực tế thì họ tuyên bố rằng trước đây họ đã biết chắc chắn cuộc khủng hoảng này sẽ diễn ra. Đó là một sự lạm dụng nghiêm trọng về khía cạnh của ngôn từ. Bởi với bất cứ thứ ngôn ngữ nào thì người ta chỉ sử dụng từ ''biết'' khi những gì được biết tới là đúng hoặc được cho là đúng. Và chúng ta chỉ có thể biết đôi chút chỉ khi điều đó đúng và có thể nhận thức được. Nhưng những người đã suy đoán hẳn sẽ có một cuộc khủng hoảng (và chỉ rất ít trong số họ giờ đây có thể nhớ được là mình đã từng nghĩ như vậy) đã không thể chỉ ra một cách chắc chắn thời điểm chính xác diễn ra cuộc khủng hoảng. Trong khi đó rất nhiều chuyên gia nắm trong tay đầy đủ thông tin và có mối quan tâm sâu sắc tới tương lai của nền kinh tế lại không tin rằng thảm họa sắp xảy ra. Thực tế cho thấy chúng ta không thể nhận diện trước được về cuộc khủng hoảng đó. Một vài cá nhân đã sử dụng từ "biết" này để tiên đoán về một điều đã xảy ra và bỗng dưng họ được tín nhiệm và trở nên nổi tiếng hơn về sự tiên lượng đó – điều mà vốn dĩ họ không xứng đáng được nhận. Điều đó cho thấy việc sử dụng ngôn ngữ đúng cách là cực kỳ quan trọng. Đôi khi việc sử dụng không đúng cách sẽ tạo ra những suy nghĩ huyễn hoặc, ám chỉ ảo tưởng và nguy hại.

Bản chất của ảo tưởng chính là việc chúng ta tin tưởng rằng mình có sự hiểu biểu rất rõ quá khứ vì thế chúng ta hoàn toàn có cơ sở vững chắc để tiên đoán về tương lai. Nhưng trong thực tế không phải như vậy, hầu như chúng ta hiểu về quá khứ ít hơn chúng ta tưởng rất nhiều. "Biết" không phải là từ duy nhất để diễn tả những điều được coi là ảo tưởng này. Ngoài "biết" ra thì các từ "trực giác" và "linh cảm" cũng được dùng để diễn tả các suy đoán trong quá khứ đã biến thành sự thực. Trong câu "Tôi có một linh cảm rằng cuộc hôn nhân sẽ không kéo dài nhưng tôi đã nhầm" nghe có vẻ thật kỳ lạ và giống như bất cứ câu nào nói về một trực giác đã thành ra sai lầm. Để suy nghĩ một cách rõ ràng về tương lai, chúng ta cần phải xóa sạch thứ ngôn ngữ mà chúng ta sử dụng trong việc gán định những niềm tin mà chúng ta có trong quá khứ.

NHỮNG CHI PHÍ XÃ HỘI CỦA NHẬN THỨC MUỘN

Cùng là một vấn đề nhưng mỗi người lại có cách nhìn khác nhau, vì khả

năng nhận thức của mỗi chúng ta khác nhau. Khi một vấn đề xảy ra ngoài dự kiến ban đầu, mỗi người đều có khuynh hướng nhìn nhận và điều chỉnh cách nhìn của mình về thế giới quan sao cho thích nghi với điều bất ngờ. Hãy tự tưởng tượng rằng có một trận đấu bóng đá giữa hai đội ngang tài ngang sức. Khi trận đấu kết thúc, một đội thắng và một đội thua. Trong suy nghĩ của bạn, đội giành chiến thắng sẽ là đội mạnh hơn đội thua, tuy nhiên có thể trong quá khứ bạn đã không nghĩ vậy. Điều đó có nghĩa là kết quả của trận đấu bóng này đã làm biến đổi cách nhìn của bạn cả trong quá khứ lẫn tương lai, vì kết quả trận đấu này đã mang đến cho bạn một cách nhìn mới. Việc rút ra kinh nghiệm và nhận thức từ những biến động là một việc làm hợp lý nhưng đôi khi nó vẫn có thể chứa đựng một vài hệ lụy không tích cực.

Nhận thức của mỗi người bị chi phối bởi những quan điểm, nhìn nhận của người đó trong quá khứ, hoặc đôi khi niềm tin của người đó cũng thay đổi khiến cho nhận thức của họ cũng thay đổi theo... Nếu chúng ta đồng tình với cách nhìn mới về thế giới quan thì tất nhiên sẽ không dễ dàng để chúng ta hồi tưởng lại những gì mà chúng ta đã từng tin tưởng trong quá khứ. Vì đôi khi sự thay đổi trong cách nhìn nhận vấn đề sẽ làm cho quan điểm của chúng ta về những điều trong ký ức cũng thay đổi theo.

Rất nhiều nhà tâm lý học đã tập trung nghiên cứu xem điều gì đã xảy ra khi người ta thay đổi ký ức của mình. Chủ đề được lựa chọn đó là “án tử hình” - ở đó các ký ức chưa hoàn toàn bị dàn xếp. Các nhà thực nghiệm tiến hành đo lường rất cẩn thận thái độ của từng người tham gia. Tiếp đó, những người tham gia sẽ quan sát hoặc nghe một chuyên gia thuyết phục hoặc một thông điệp tiêu cực. Sau đó các nhà thực nghiệm lại tiến hành đo lường thái độ của những người này một lần nữa. Cuối cùng yêu cầu những người tham gia tường trình lại ý kiến của họ. Hóa ra nhiệm vụ này lại không mấy dễ dàng với họ. Vì khi được yêu cầu tái lập lại những niềm tin trước đó, họ đều đưa ra những niềm tin hiện tại thay cho những niềm tin trong quá khứ – điều này cho thấy đã có sự thay đổi trong tiềm thức của họ. Và chính họ cũng không thể tin rằng họ đã từng có một suy nghĩ hoàn toàn khác như thế.

Việc tái lập lại những niềm tin trong quá khứ đôi khi sẽ làm bạn ngạc nhiên về chính mình. Vì sẽ có những điều mà bạn không ngờ rằng trước đây bạn đã từng nghĩ như thế. Khi còn là một sinh viên tại Jerusalem, Baruch Fischhoff đã chứng minh hiệu ứng “Tôi-đã biết-trước-từ lâu-rồi”, hoặc thiên lệch của nhận thức muộn. Cùng với Ruth Beyth (một học giả khác của chúng ta), Fischhoff đã thực hiện một cuộc khảo sát trước khi Tổng thống Richard Nixon viếng thăm Trung Quốc và Liên Xô vào năm 1972. Những người trả lời đã đặt ra các xác suất dành cho 15 kết quả khả thi về động thái ngoại giao

của Nixon: Liệu Mao Trạch Đông sẽ chấp thuận và đáp ứng Nixon? Có thể Hoa Kỳ sẽ ban bố sự thừa nhận ngoại giao đối với Trung Quốc? Sau nhiều thập kỷ thù địch, có thể Hoa Kỳ và Liên bang Xô Viết sẽ đồng thuận với nhau về tất cả các vấn đề quan trọng?

Sau chuyến công du của Nixon kết thúc, Fischhof và Beyth đã đề nghị vẫn những người đó nhớ lại những xác suất mà họ đã gán cho mỗi kết quả trong số 15 phương án khả thi có khả năng xảy ra trong đợt khảo sát trước đây. Và hai đợt khảo sát đó đã cho ra các kết quả thật rõ ràng. Còn nếu phương án đó đã không xảy ra thì họ cũng nhận định rằng họ đã từng phán đoán là nó gần như không thể xảy ra. Những cuộc thử nghiệm khác cũng chỉ ra rằng quan điểm, nhìn nhận của con người thường bị chi phối bởi những dự đoán ban đầu và cách nhìn nhận vấn đề của những người xung quanh. Một nghiên cứu khác về việc xét xử tên sát nhân O. J. Simpson và phiên tòa luận tội Tổng thống Bill Clinton cũng cho ta thấy những kết quả tương tự. Như vậy, sự việc đã xảy ra có tác động rất nhiều đến cách nhìn nhận lại những điều quan trọng trong quá khứ của mỗi người. Điều đó khiến con người có cách nhìn nhận không đúng đắn và thiếu tính thực tế về vấn đề đó.

Sự biến đổi về nhận thức sẽ ảnh hưởng không tốt đến quá trình ra quyết định của mỗi người. Đôi khi nó khiến những người đánh giá chất lượng bị lẫn lộn giữa hai vấn đề là quy trình công việc đã tốt hay chưa, hay kết quả công việc đã tốt hay chưa. Vì đôi khi quy trình tốt nhưng kết quả lại không tốt, hoặc kết quả tốt không hẳn là do quy trình tốt. Mặc dù chỉ bị tai nạn qua loa nhưng nạn nhân của vụ tai nạn này đã chết vì ca phẫu thuật không thành công. Tuy nhiên ban bồi thẩm đoàn lại có ý nghĩ rằng thực tế vụ tai nạn đó đã khiến cho nạn nhân rơi vào tình trạng hết sức nguy hiểm và chính các bác sĩ phẫu thuật cũng ý thức được điều đó. Chính việc nhìn nhận sai lệch này của ban bồi thẩm đoàn đã đi đến một quyết định không chính xác. Vì họ có niềm tin là vụ tai nạn đó nghiêm trọng và các vị bác sĩ phẫu thuật nhận thức rõ nạn nhân trong tình trạng cực kỳ nguy hiểm, nhưng thực tế lại không phải như vậy. Nhận thức muộn đã không hề thích hợp với những người ra quyết định, những người vốn có vai trò làm đại diện cho một nhóm người, một tổ chức, đơn vị khác như các bác sĩ, nhà tư vấn tài chính, huấn luyện viên gôn thứ ba, CEO, nhà hoạt động xã hội, nhà ngoại giao, cả các chính trị gia. Thường những người có khả năng ra quyết định đúng nhưng việc thực thi các quyết định đó không thực sự tốt sẽ bị lên án. Và họ chỉ thực sự nhận được sự tín nhiệm khi mà các quyết định đúng đắn của họ được thực hiện thành công. Đó rõ ràng là một dạng cứu cánh biện minh cho phương tiện. Khi không đạt được kết quả tốt, thường thì khách hàng sẽ chỉ trích các đại diện của mình đã không tiên đoán được những biến cố, rủi ro có thể xảy ra

mà không biết rằng những điều đó chỉ thực sự rõ ràng khi mọi chuyện được giải quyết xong xuôi. Sau khi biến cố diễn ra, thường chúng ta sẽ nhận thấy có những hành động thoạt nhìn tưởng như là thận trọng nhưng thực tế lại rất lơ là tắc trách. Thực tế đã diễn ra một tình huống là những sinh viên tại California được hỏi liệu rằng các thành phố Duluth và Minnesota có nên bỏ ra một khoản phí khổng lồ để thuê một bộ cảm biến giúp cho dòng chảy tự do của nước không bị ngăn chặn bởi các mảnh vụn không. Số người được hỏi chia làm hai nhóm, trong đó nhóm thứ nhất không biết nguyên nhân dẫn đến những thiệt hại về lũ lụt do các mảnh vụn ngăn cản dòng chảy của nước. Nhóm thứ hai được cung cấp thông tin gây ra lũ lụt là vì lý do trên, 24% số người của nhóm thứ nhất đồng tình với việc thành phố nên đầu tư khoản chi phí này, trong khi số người đồng tình với việc thành phố nên chi tiền thuê máy cảnh báo là 56%.

Nếu nhận thức muộn về một biến cố càng lớn thì hậu quả của nó càng trở nên tồi tệ. Ví dụ như thảm họa ngày 11 tháng 09, chúng ta dễ dàng tin tưởng rằng quan chức chính phủ đã không lường trước được điều đó hoặc đã quá coi nhẹ và lơ là nó. Vào ngày 10 tháng 07 năm 2011, Trung tâm Tình báo quốc gia đã đưa ra thông tin cho rằng tổ chức al-Qaeda có thể đang lên kế hoạch cho một vụ tấn công lớn vào nước Mỹ. George Tenet, giám đốc CIA, đã không cung cấp thông tin kể trên cho Tổng thống W. Bush nhưng lại cung cấp cho Cố vấn An ninh Quốc gia Condoleeza Rice. Khi các sự việc sau đó đã xảy ra, Ben Bradlee, biên tập viên kỳ cựu của tờ Bưu điện Washington (The Washington Post), đã tuyên bố: “Dường như, điều cơ bản đối với tôi đó là nếu các ngài biết được câu chuyện sắp có ảnh hưởng lớn tới lịch sử, các ngài cần phải ngay lập tức thông tin cho Tổng thống.” Nhưng vào ngày 10 tháng 07, đã không ai được biết – hoặc có thể biết rằng – chính mẩu tin tình báo này sẽ gây ra ảnh hưởng lớn tới lịch sử.

Khi đã làm đúng quy trình để đạt được một kết quả nào đó thì các nhà hoạch định luôn kỳ vọng các quyết định của mình sẽ được xem xét một cách kỹ lưỡng. Giống như trường hợp của Khổng Minh, sau trận đánh ông đã bị quy kết là sử dụng những biện pháp máy móc và kết quả là trong trường hợp này rủi ro được chấp nhận một cách hết sức miễn cưỡng. Khi số những vụ kiện tụng về sự sơ suất trong ngành Y ngày một nhiều lên thì các bác sĩ đã thay đổi pháp đồ của mình theo nhiều cách: Yêu cầu xét nghiệm nhiều hơn, học hỏi kinh nghiệm từ các trường hợp trước đó với nhiều chuyên gia hơn, ứng dụng các phương pháp điều trị tiền lệ ngay cả khi chúng không chắc đã có hiệu quả tốt… Những hành động kể trên thực chất là bảo vệ bác sĩ nhiều hơn là giúp ích cho các bệnh nhân. Vì thế vô tình nó tạo nên một sự xung đột tiềm ẩn về lợi ích.

Giữa kết quả thực tế và những tiên định luôn có sự sai lệch nhất định, và thông thường chúng ta sẽ rút ra được những bài học kinh nghiệm quý báu từ những sai lệch đó. Tuy nhiên đôi khi chính những sai lệch đó lại mang đến sự thành công và phần thưởng cho những người ưa mạo hiểm và hành động thiếu trách nhiệm. Những doanh nhân, hoặc một số kẻ giành phần thắng qua những canh bạc điên rồ là một ví dụ điển hình cho điều đó. Một số nhà lãnh đạo có đường lối hết sức mạo hiểm, tuy nhiên họ may mắn đạt được thành công khi đi theo đường lối đó. Chẳng có lý do gì để trách phạt sự mạo hiểm của họ cả. Thay vào đó, họ được xem là những người hết sức tinh tế, có tầm nhìn xa để nhận định được con đường dẫn đến thành công. Còn những người tỏ ra nghi ngại, ngờ vực trước sự mạo hiểm của họ sẽ bị quy kết là những kẻ tầm thường, hèn nhát và nhu nhược. Một nhà lãnh đạo liều lĩnh lại được tôn vinh dưới vầng hào quang của sự thông thái và dũng cảm mặc dù những thứ họ đạt được không khác gì họ vừa giành chiến thắng trong một canh bạc nhờ vào sự may mắn, hên xui.

CÔNG THỨC CHO SỰ THÀNH CÔNG

Nếu nhìn nhận vấn đề một cách có hệ thống thì thế giới tưởng chừng như có trật tự, đơn giản và dễ dàng tiên đoán hơn nó vốn có rất nhiều. Cứ cho là chúng ta đang hiểu rất rõ về quá khứ và còn có thể dự đoán, nhìn nhận tương đối chính xác về tương lai. Và chúng ta hoàn toàn có thể cân đối được những nhìn nhận đó. Chúng ta hoàn toàn có thể trút bỏ mọi lo lắng nếu bản thân chúng ta cảm thấy tình hình hết sức tốt đẹp. Mỗi người trong chúng ta đều có mong muốn sự nỗ lực, hành động của mình mang lại những kết quả tương xứng.

Liệu rằng phong cách và thói quen quản lý của các nhà lãnh đạo có ảnh hưởng đến kết quả của các công ty trên thị trường?

Một trong những nghiên cứu cho thấy, sau khi được bổ nhiệm đa phần các CEO đều đưa ra chiến lược cho công ty mà họ dẫn dắt. Và phần đông trong số họ đều bắt tay vào việc tạo nên những ảnh hưởng, tác động ở một mức độ nhỏ hơn so với tiên đoán của giới báo chí đưa ra.

Các nhà nghiên cứu tiến hành đo lường mức độ ảnh hưởng của các mối quan hệ thông qua một hệ số tương quan, hệ số này biến thiên giữa 0 và 1. Hệ số được xác định trước đó (trong mối quan hệ giảm thoái về giá trị trung bình) bởi hạn mức mà theo đó hai ước số được xác định bởi các thừa số chung. Một đánh giá hết sức phong phú về mối tương quan giữa sự thành công của doanh nghiệp với năng lực của CEO có lẽ cao ngang nhau ở mức 0.3, biểu

thị mức 30% đan xen nhau. Nhằm hiểu rõ giá trị của con số quan trọng này, hãy xem xét các câu hỏi dưới đây:

Giả sử bạn đang xem xét nhiều cặp doanh nghiệp với nhau. Hai doanh nghiệp trong mỗi cặp về cơ bản là tương đồng, nhưng vị CEO của một trong hai doanh nghiệp giỏi hơn người còn lại. Bạn thường làm cách nào để tìm ra doanh nghiệp thành công hơn trong số hai doanh nghiệp cùng với vị giám đốc có khả năng hơn?

Trong một thế giới quan có trật tự và đoán định được, mối tương quan sẽ là hoàn hảo (1), và vị CEO có năng lực hơn sẽ được tìm thấy để lãnh đạo doanh nghiệp thành công hơn với tỷ lệ 100% trong số các cặp. Nếu thành công tương đối của các doanh nghiệp tương đồng được xác định hoàn toàn trên các yếu tố mà vị CEO không kiểm soát được (hãy cứ cho là may mắn, nếu bạn muốn), bạn sẽ tìm thấy doanh nghiệp thành công hơn được dẫn dắt bởi vị CEO kém cỏi hơn với tỷ lệ 50%. Một sự tương quan 0.3 ngụ ý rằng bạn có thể sẽ tìm thấy vị CEO có năng lực hơn dẫn dắt doanh nghiệp thành công hơn với tỷ lệ khoảng 60% các cặp – một sự cải thiện chỉ có 10 điểm phần trăm so với việc ước đoán ngẫu nhiên, gần như không có lợi gì đối với sự sùng bái anh hùng mà chúng ta vẫn thường thấy đối với các vị CEO.

Nếu bạn kỳ vọng trị giá này ở mức cao hơn – và hầu hết chúng ta muốn điều đó – sau đó bạn phải chấp nhận nó như một sự biểu thị rằng bạn có thiên hướng đánh giá quá cao khả năng dự đoán thế giới quan mà bạn đang sống, hãy đảm bảo bạn không phạm phải lỗi nào: nâng cao tỷ lệ thành công từ 1:1 lên 3:2 là một lợi thế rất quan trọng, cả ở trường đua lẫn trong kinh doanh. Tuy nhiên, từ quan điểm của hầu hết các tác giả chuyên viết về kinh tế, một CEO có quá ít sự kiểm soát đối với thành tích thì sẽ không có gì đặc biệt ấn tượng cả ngay cả khi doanh nghiệp làm ăn tốt. Thật khó có thể mường tượng cảnh mọi người xếp hàng dài ở các hiệu sách của phi cảng để mua một cuốn sách miêu tả cặn kẽ thói quen của các nhà lãnh đạo kinh tế, những người này, theo bình quân ở một góc độ nào đó quả thực là đã gặp may. Người tiêu dùng khát khao một thông điệp rõ ràng về những yếu tố quyết định của thành công và thất bại trong kinh doanh và họ muốn những câu chuyện mang lại cảm giác về sự hiểu biết, dù có là viển vông.

Trong cuốn sách cực kỳ sắc sảo của mình Hiệu ứng hào quang, Philip Rosenzweig, một giáo sư của Học viện Kinh tế có trụ sở tại Thụy Sĩ, cho thấy các nhu cầu ảo tưởng chắc chắn được đáp ứng như thế nào theo hai lối viết về kinh tế phổ biến: Những căn nguyên của sự tăng trưởng (thông thường) và sụp đổ (hiếm khi) của các cá nhân và công ty cá biệt và những

phân tích về sự khác biệt giữa công ty thành công và ít thành công hơn. Ông kết luận rằng các câu chuyện về thành công và thất bại luôn phóng đại tầm ảnh hưởng của đường lối lãnh đạo và các tiền lệ quản lý trong quá trình đi đến thành công. Chính vì thế mà các thông điệp của họ thường không thực sự hữu dụng.

Để đánh giá đúng điều gì đang diễn ra, hãy hình dung rằng các chuyên gia kinh tế, giống như các CEO khác, được đề nghị bình phẩm về danh tiếng của Giám đốc điều hành của công ty nào đó. Họ nhận thức một cách rất rõ việc liệu công ty hiện tại có đang phát triển mạnh mẽ hay lụi bại. Như chúng ta đã thấy trước đó, trong trường hợp của Google, chính sự am hiểu này tạo nên một vầng hào quang. CEO của một công ty thành công gần như được gọi là một người linh hoạt, cẩn trọng và kiên định. Mường tượng ra rằng một năm trôi qua và mọi thứ đều đã trở nên xấu đi. Vị giám đốc ấy giờ đây bị mô tả như là một người bế tắc, cứng nhắc và độc đoán. Cả hai sự mô tả nghe như đều đúng tại thời điểm chúng được đưa ra: Có vẻ gần như là vô lý khi gọi một vị lãnh đạo thành công là cứng nhắc và bế tắc, hoặc một vị lãnh đạo đang chật vật là linh hoạt và kiên định.

Thực vậy, hiệu ứng hào quang quá mạnh mẽ tới nỗi bạn có thể thấy chính mình đang kìm nén ý nghĩ rằng cùng một người và cùng những hành vi tương tự xuất hiện theo trình tự khi mọi việc đang tiến triển tốt đẹp và là cứng nhắc khi mọi việc diễn ra một cách tồi tệ. Do hiệu ứng hào quang, chúng ta thu về mối quan hệ nhân quả sau này: Chúng ta có thiên hướng tin tưởng rằng doanh nghiệp lụi bại là bởi vị CEO của nó cứng nhắc, khi thực tế là vị CEO ấy hành động cứng nhắc bởi doanh nghiệp đang sụp đổ. Đó chính là cách mà những ảo vọng về nhận thức được sinh ra.

Hiệu ứng hào quang và sai lệch kết hợp với nhau nhằm lý giải sự hấp dẫn đặc biệt của các cuốn sách đeo đuổi việc rút ra những bài học có sẵn từ sự thẩm định có hệ thống các doanh nghiệp thành đạt. Một trong những ví dụ điển hình cho thể loại này là cuốn “Xây dựng để trường tồn” của Jim Collins và Jerry I. Porras. Cuốn sách bao gồm một bảng phân tích tỉ mỉ về 18 cặp doanh nghiệp đối thủ, cứ mỗi cặp sẽ có một doanh nghiệp thành công hơn doanh nghiệp còn lại. Dữ kiện cho những so sánh này là những xếp hạng dựa trên những khía cạnh khác nhau về văn hóa doanh nghiệp, chiến lược, các thói quen quản lý. “Chúng tôi tin rằng mọi CEO, nhà quản lý và doanh nhân trên thế giới sẽ đọc cuốn sách này”, các tác giả cho biết. “Bạn có thể xây dựng một công ty có tầm nhìn xa”.

Thông điệp cơ bản của "Xây dựng để trường tồn" và các cuốn sách tương tự

khác đó là các thói quen trong quản lý có thể được nhận biết và chính những thói quen tốt ấy sẽ được thưởng công bởi những kết quả tốt đẹp. Tất cả các thông điệp đều đã bị thổi phồng lên. Sự so sánh các doanh nghiệp có nhiều hay ít thành công hơn là nhắm tới một phạm vi so sánh đáng kể giữa các doanh nghiệp có nhiều hay ít may mắn hơn. Để biết được tầm quan trọng của may mắn, bạn cần phải đặc biệt hồ nghi khi các mô hình có độ phù hợp cao nổi lên từ sự so sánh về các doanh nghiệp thành công và kém thành công. Đứng trước sự ngẫu nhiên, các mô hình chuẩn có thể chỉ là những ảo vọng.

Chính bởi may mắn đóng một vai trò to lớn, chất lượng của những thói quen quản lý và lãnh đạo không thể được suy luận một cách xác thực từ những quan sát về sự thành công. Và ngay cả khi bạn có được sự lường trước hoàn hảo rằng một vị CEO có tầm nhìn tuyệt vời và khả năng phi thường, bạn vẫn sẽ không thể dự đoán được việc công ty sẽ vận hành như thế nào với độ chính xác cao hơn nhiều so với việc tung một đồng xu. Trung bình, khoảng cách trong khả năng sinh lời của doanh nghiệp và những cổ tức giữa các doanh nghiệp nổi bật và các doanh nghiệp kém thành công đã được nghiên cứu trong "Xây dựng để trường tồn" đã thu hẹp về gần như không còn gì trong giai đoạn sau nghiên cứu. Lợi nhuận trung bình của các công ty được xác định trong cuốn sách nổi tiếng "Kiếm tìm sự hoàn hảo" cũng đã giảm mạnh trong một thời gian ngắn. Một nghiên cứu của Fortune về "Các công ty đáng ngưỡng mộ nhất" phát hiện ra rằng trong khoảng thời gian 20 năm, các doanh nghiệp với những thứ hạng tồi tệ nhất đã vươn lên kiếm được cổ tức cao hơn nhiều so với các doanh nghiệp đáng ngưỡng mộ nhất.

Bạn có thể bị kích thích để suy nghĩ về các cách lý giải nhân quả cho những nhận xét này: Có thể các doanh nghiệp thành công đã trở nên tự mãn, các doanh nghiệp ít thành công hơn đã nỗ lực nhiều hơn. Nhưng đó là cách suy nghĩ sai lầm về điều đã xảy ra. Khoảng cách trung bình cần phải được thu hẹp, bởi vì khoảng cách ban đầu có được phần lớn là do may mắn, điều đã góp phần thành công cho cả các doanh nghiệp hàng đầu lẫn sự lụi bại của phần còn lại. Chúng ta đã vừa mới đương đầu với thực tế thống kê của đời sống: Sự giảm thoái về mức trung bình.

Những câu chuyện về việc các doanh nghiệp làm thế nào để gia tăng và sụt giảm sự quan tâm của độc giả bằng việc đáp ứng những gì tâm trí con người mưu cầu: Một thông điệp đơn giản về thành công và thất bại, nó xác định nguyên nhân một cách rõ ràng và bỏ qua quyền năng quyết định của sự may mắn và tính tất yếu của sự giảm thoái. Những câu chuyện này sản sinh ra và duy trì một ảo vọng về sự hiểu biết, việc phổ biến các bài học có giá trị bền bỉ với các độc giả những người đã luôn háo hức để được tin điều đó.

BÀN VỀ NHẬN THỨC MUỘN

“Sai lầm ấy có vẻ như là hiển nhiên, nhưng đó chỉ là nhận thức muộn. Bạn không thể biết trước được.”

“Ông ấy đang học được quá nhiều từ câu chuyện thành công này, điều đó quá rõ ràng. Ông ấy đã rơi vào một liên tưởng ngụy biện.”

“Bà ấy không có chút chứng cứ nào để nói rằng công ty được quản lý một cách tồi tệ. Tất cả những gì bà ấy biết đó là cổ phiếu của công ty đã rớt giá. Đây chính là một sai lệch vị kết quả, một phần là nhận thức muộn và phần khác là hiệu ứng hào quang.”

“Đừng để bị rơi vào sai lệch vị kết quả. Đó là một quyết định ngớ ngẩn ngay cả khi nó vận hành hiệu quả.”

Chương 20. Ảo tưởng về sự vững chắc

Hệ thống 1 được thiết kế tương đối vội vã, sơ sài, vì thế việc nó đưa ra

những kết luận không chính xác là điều có thể hiểu được. Sở dĩ các kết luận mà chúng ta rút ra không được chính xác hoặc thậm chí là sai lầm là do nó dựa trên những cơ sở không đáng tin cậy hoặc quá vội vàng, do quy tắc WYSIATI chỉ đưa ra những bằng chứng kiểm chứng, thẩm định được. Cũng như thế, câu chuyện mà Hệ thống 1 và Hệ thống 2 đã xây dựng rất chặt chẽ, logic vì nó dựa trên niềm tin và các quan điểm nhất quán. Số lượng dấu hiệu không ảnh hưởng nhiều đến chất lượng của câu chuyện, sự lôi cuốn và hấp dẫn có được là nhờ vào dấu hiệu đặc biệt nào đó, thậm chí có thể là dấu hiệu không tốt. Vì thế, quan điểm, cách nhìn nhận vấn đề của chúng ta, phụ thuộc vào chính bản thân chúng ta, hoặc có chăng là nó bị chi phối bởi những người chúng ta thực sự yêu thương và đồng tình với điều đó. Đôi khi quan điểm và cách nhìn nhận vấn đề của chúng ta bị coi là lố bịch, khác thường trong mắt người khác nhưng điều đó không quan trọng nếu chúng ta thực sự kiên định, quả quyết và tin vào cảm nhận của chính mình.

ẢO TƯỞNG VỀ SỰ VỮNG CHẮC

Nhiều thập niên trước đây, khi tôi còn đang thực hiện nghĩa vụ quân sự đối với quốc gia trong quân đội Israel, tôi đã quan sát các nhóm binh sĩ nhễ nhại mồ hôi khi họ đang giải quyết một bài toán dưới cái nắng như thiêu như đốt. Thời điểm đó, tôi vừa mới hoàn thành chương trình cử nhân Tâm lý học của quân đội, nên sau một năm với vai trò là một sĩ quan bộ binh, tôi đã được phân về Sở Tâm lý học của quân đội. Một trong những nhiệm vụ của tôi là hỗ trợ trong việc lựa chọn ra các ứng viên cho khóa võ bị. Chúng tôi đã học hỏi và tận dụng các phương pháp quân đội Hoàng gia Anh đã sử dụng trong Thế chiến thứ II.

Một bài sát hạch được gọi là “thử thách nhóm không có người lãnh đạo,” đã được tiến hành trên một sân tập tổng hợp. Tám ứng viên tháo toàn bộ quân hàm, chỉ được đánh số để nhận diện và tất nhiên là họ hoàn toàn xa lạ với nhau. Họ được giao việc nâng một khúc gỗ dài từ mặt đất và đẩy nó vào một bức tường cao khoảng 1.8 mét. Toàn bộ nhóm cần phải sang được phía bên kia của bức tường mà không để cho khúc gỗ tiếp xúc với cả mặt đất lẫn bức

tường, thậm chí không một ai trong số họ được chạm vào bức tường. Nếu vi phạm các nội quy đưa ra, họ phải ngừng cuộc chơi ngay lập tức và phải bắt đầu lại từ đầu.

Có nhiều lời giải cho bài toán hóc búa này. Cách thông thường nhất mà cả đội áp dụng đó là một số thành viên giữ khúc gỗ ở tư thế nằm nghiêng giống như một chiếc cần câu cá khổng lồ để cho những thành viên còn lại có thể trườn trên khúc gỗ đó băng sang bên kia tường. Một phương pháp có thể giải quyết được tình huống này đó là một vài thành viên có thể trèo lên vai của người còn lại và nhảy qua tường. Sau đó những người đã nhảy được qua tường sẽ giữ khúc gỗ ở tư thế nằm nghiêng để người cuối cùng có thể nhảy lên khúc gỗ và trườn qua bức tường. Thường thì đây sẽ là bước khó khăn nhất đối với toàn đội và họ hay vi phạm nội quy và phải tiến hành lại từ đầu khi thực hiện bước cuối cùng này. Tôi và một đồng sự đã giám sát chặt chẽ tám thành viên tham gia. Chúng tôi ghi chú rất rõ ràng công việc từng thành viên đảm nhiệm và thực hiện ra sao, thành viên nào đã nỗ lực thể hiện khả năng lãnh đạo nhưng bị từ chối, từng thành viên đã nỗ lực, đóng góp công sức vào sứ mệnh của cả nhóm như thế nào. Đồng thời chúng tôi cũng quan sát để nhận định nét tính cách riêng biệt của từng thành viên như ngoan cố, dễ phục tùng, ngạo mạn, kiên nhẫn, nóng tính, kiên trì, hoặc thậm chí là đào ngũ. Trong quá trình thực hiện nhiệm vụ đôi khi có thành viên phản ứng rất mạnh mẽ và thậm chí là nhiếc móc đồng đội của mình bởi lẽ chỉ vì lỗi của anh ta mà cả nhóm đã phải nhận lấy thất bại. Và khi cả nhóm đã mệt lử nhưng vẫn phải bắt đầu lại nhiệm vụ thì có một thành viên sẽ đứng ra để lãnh đạo, lấy lại tinh thần cho cả nhóm. Thông qua việc quan sát kỹ lưỡng này, chúng tôi nhận ra rằng: Mỗi thành viên có những nét tính cách rất khác nhau, mỗi người là một màu sắc riêng biệt góp phần vẽ nên bức tranh đa sắc màu của toàn đội. Sau khi quan sát các thành viên nỗ lực, cố gắng thực hiện một nhiệm vụ được giao phó, chúng tôi phải đưa ra những nhận định, tổng kết về khả năng lãnh đạo và ý chí quyết tâm của từng người bằng cách cho một điểm số nhất định. Những người đáp ứng được yêu cầu coi như đủ điều kiện để tham gia vào khóa võ bị. Chúng tôi dành thời gian để thảo luận từng trường hợp và cân nhắc lại những ấn tượng của mình. Nhiệm vụ không mấy phức tạp, bởi chúng tôi nhận thấy mình đã hoàn toàn thấy được những khả năng lãnh đạo của từng quân nhân. Một vài người nhìn có vẻ như là những nhà lãnh đạo quyết đoán, số khác dường như là những kẻ yếu đuối hoặc ngạo mạn tới ngu xuẩn, số khác nữa thì bình thường nhưng không đến nỗi vô vọng. Chỉ rất ít người trông có vẻ yếu đuối tới nỗi chúng tôi đã loại bỏ họ ra khỏi vị trí ứng viên cho hàm sĩ quan. Khi các tổ hợp quan sát của chúng tôi về từng ứng viên cùng hướng về một câu chuyện mạch lạc, chúng tôi đã hoàn toàn tin tưởng ở những đánh giá của mình và cảm thấy rằng những gì

chúng tôi được quan sát đã vạch rõ về tương lai một cách trực tiếp. Người quân nhân đã giành lấy quyền kiểm soát khi nhóm gặp rắc rối và dẫn dắt cả đội vượt qua bức tường là một vị chỉ huy ở thời điểm đó. Phỏng đoán cụ thể nhất về việc anh ta sẽ thể hiện như thế nào trong khóa huấn luyện, hoặc trên mặt trận, đó là anh ta sẽ tạo ảnh hưởng như anh ta đã thể hiện tại bức tường. Bất cứ sự dự đoán nào khác đều có vẻ như đi ngược lại với căn cứ có ở trước mắt chúng tôi.

Bởi ấn tượng của chúng tôi về việc mỗi quân nhân đã thể hiện tốt nhường nào nhìn chung là mạch lạc và rõ ràng, các dự đoán chính thức của chúng tôi cũng định rõ như vậy. Một dấu hiệu duy nhất thường nảy ra trong đầu và chúng tôi hiếm khi nào trải qua những nghi ngờ hay định hình những ấn tượng đối lập. Chúng tôi đã rất mong muốn được bày tỏ: "Người này sẽ không bao giờ làm được điều đó", "Anh chàng đó cũng xoàng thôi, nhưng anh ta sẽ làm tốt đấy," hoặc "Cậu ấy sẽ là một ngôi sao." Chúng tôi cảm thấy không cần phải nghi ngờ những dự đoán của mình, tiết chế chúng hoặc nói lập lờ. Tuy nhiên, nếu có bị nghi ngờ thì chúng tôi cũng đã được chuẩn bị sẵn để mà thừa nhận, "nhưng mọi thứ đều có thể xảy ra." Chúng tôi sẵn sàng đưa ra lời thừa nhận đó, mặc cho những ấn tượng rõ ràng về từng ứng viên riêng lẻ, chúng tôi chắc chắn biết rằng những dự đoán của chúng tôi phần lớn là vô ích.

Dấu hiệu mà chúng tôi không thể dự báo chính xác sự thành công là sự vượt trội. Cứ một vài tháng, chúng tôi có một cuộc họp phản hồi ý kiến, tại đó chúng tôi được biết các học viên dự bị sĩ quan đã thể hiện như thế nào tại trường võ bị và có thể so sánh đánh giá của chúng tôi với ý kiến của các sĩ quan chỉ huy, những người đang theo dõi họ trong một khoảng thời gian. Câu chuyện luôn luôn tương tự nhau: Năng lực dự đoán của chúng tôi về biểu hiện ở trường chẳng ăn nhập gì cả. Những dự báo của chúng tôi tốt hơn những phỏng đoán mù quáng, nhưng cũng không khá hơn là bao.

Chúng tôi đã thất vọng đôi chút sau khi nhận được thông tin nản lòng ấy. Nhưng đây là quân ngũ. Hữu dụng hay không, đó là một vòng tuần hoàn cần tuân thủ và ra lệnh để được tuân lệnh. Một đợt các ứng viên khác đã tới vào ngày kế tiếp. Chúng tôi đưa họ tới sân tập liên hợp, để họ đối mặt với bức tường, họ nâng khúc gỗ lên và chỉ trong vài phút chúng tôi đã thấy bản chất thực sự của họ bộc lộ rõ ràng như những lần trước. Sự thực buồn thảm về chất lượng các dự đoán của chúng tôi không hề có lấy một chút hiệu lực trong việc chúng tôi đã đánh giá các ứng viên và rất ít tác dụng trong sự quả quyết mà chúng tôi đã nhận thấy trong các phán quyết của mình và các nhận định về các cá nhân.

Điều đã xảy ra là điều đáng nhớ. Toàn bộ căn cứ cho thấy thất bại trước của chúng tôi hẳn đã làm lung lay sự quả quyết của chúng tôi trong các phán quyết về những ứng viên, nhưng điều đó đã không xảy ra. Điều này cũng có thể khiến chúng tôi tiết chế những dự đoán của mình, nhưng nó cũng không xảy ra. Chúng tôi đã biết được như một thực tế chung rằng các dự đoán của chúng tôi chỉ khá hơn những phỏng đoán ngẫu nhiên một chút nhưng chúng tôi đã vẫn tiếp tục có cảm tưởng và hành động như thể từng dự đoán cụ thể của chúng tôi là đúng đắn. Tôi được gợi nhớ tới ảo ảnh Müller-Lyer, ở đó chúng ta biết các đường thẳng có cùng độ dài nhưng vẫn thấy chúng như thể có những độ dài khác nhau. Tôi bị ấn tượng nhiều với sự tương đồng mà tôi đã đặt ra một thuật ngữ cho trải nghiệm của chúng tôi: Ảo tưởng về sự vững chắc.

Tôi đã khám phá ra ảo tưởng nhận thức đầu tiên của mình.

Nhiều thập niên sau, tôi có thể thấy được nhiều chủ đề trọng tâm trong tư tưởng của mình và trong cuốn sách này từ chính câu chuyện cũ ấy. Những sự kỳ vọng của chúng tôi đối với thành tích tương lai của các quân nhân là một minh chứng rõ ràng về sự thay thế và về miêu tả nghiên cứu thực nghiệm cụ thể. Tiến hành quan sát trong một giờ về hành vi của một quân nhân trong một tình thế giả tưởng, chúng tôi nhận thấy chúng tôi biết được anh ấy sẽ đối mặt với những thử thách như thế nào trong trường võ bị và khả năng lãnh đạo trên chiến trường. Những dự đoán của chúng tôi hoàn toàn không có đường lui – chúng tôi không hề có chút dè dặt nào về việc dự đoán thất bại hay thành công từ các dấu hiệu không thuyết phục. Đây là một minh chứng cụ thể về WYSIATI. Chúng tôi có những ấn tượng thuyết phục về hành vi mà chúng tôi đã quan sát được và không cách nào khác để bày tỏ thái độ hờ hững của chúng tôi đối với những tác nhân mà xét cho cùng sẽ xác định các ứng viên thể hiện tốt như thế nào với vai trò một sĩ quan.

Nhìn lại, phần gây chú ý nhất của câu chuyện chính là sự hiểu biết của chúng tôi về quy tắc chung nhất: Chúng tôi không thể dự đoán – không hề có tính vững chắc trong sự quả quyết của chúng tôi ở từng trường hợp đơn lẻ. Giờ đây tôi có thể thấy được rằng phản ứng của chúng tôi tương tự như các sinh viên của Nisbett và Borgida khi họ được cho biết rằng hầu hết mọi người đều không giúp đỡ một người lạ đang lên cơn nhồi máu cơ tim. Họ đã tin chắc vào những con số thống kê mà họ được cho thấy, nhưng những hệ số gốc đã không chi phối sự phán quyết của họ về việc liệu rằng một cá nhân mà họ quan sát trên băng video sẽ có thể hoặc sẽ không giúp đỡ một người lạ mặt. Cũng giống như Nisbett và Borgida đã chỉ ra, người ta thường miễn cưỡng suy ra cái riêng từ cái chung.

Sự tin tưởng một cách chủ quan vào một phán quyết không phải là một sự đánh giá hợp lý về khả năng có thể xảy ra mà chính bản thân sự xét định là chính xác. Sự tin tưởng là một cảm giác, thứ phản ánh tính mạch lạc của thông tin và sự nhận thức rõ ràng về quá trình tạo ra nó. Thật sáng suốt khi thừa nhận về tình trạng bất định một cách nghiêm túc, nhưng những tuyên bố về niềm tin tuyệt đối phần lớn cho bạn biết rằng một cá nhân khi đã xây dựng nên một câu chuyện mạch lạc trong tâm trí mình, thì không nhất thiết câu chuyện đó phải chính xác.

ẢO TƯỞNG VỀ KỸ NĂNG ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN

Vào năm 1984, tôi, Amos và người bạn của chúng tôi Richard Thaler đi thăm một công ty ở Phố Wall. Vị chủ nhà của chúng tôi, một nhà quản lý đầu tư cao cấp, đã mời chúng tôi tới để thảo luận về vai trò của các sai lệch xét định trong hoạt động đầu tư. Tôi biết khá ít về tài chính tới nỗi tôi thậm chí không biết phải hỏi ông ấy điều gì, nhưng tôi nhớ đã có một cuộc tranh luận. "Khi ông bán một cổ phần," tôi hỏi, "ai sẽ là người mua chúng?" Ông ấy đã trả lời với một cái phẩy tay mơ hồ về hướng cửa sổ, ngụ ý rằng ông kỳ vọng người mua là một ai đó giống như mình. Điều đó thật kỳ cục. Điều gì khiến một người mua và người kia bán? Điều gì đã khiến những người bán nghĩ rằng họ biết chắc những người mua đã không làm như vậy?

Từ đó tới nay, những câu hỏi của tôi về thị trường chứng khoán đã được đúc kết trong một vấn đề phức tạp chính yếu: Một lĩnh vực chủ chốt được xây dựng với quy mô lớn xem ra lại dựa trên một ảo tưởng về kỹ năng. Hàng tỉ cổ phiếu được giao dịch mỗi ngày, với rất nhiều người mua vào và những người khác bán chúng cho họ. Điều đó không có gì lạ đối với hơn 100 triệu cổ phiếu của một cổ phần đơn lẻ được chuyển nhượng trong một ngày. Phần lớn những người mua và người bán biết rằng họ có cùng một nguồn tin, họ mua bán các cổ phần trước hết là bởi họ có những quan điểm khác nhau. Những người mua nghĩ rằng mức giá đang quá thấp và có vẻ như sẽ tăng, trong khi những người bán nghĩ rằng mức giá hiện đang cao và có vẻ sẽ rớt giá. Vấn đề nan giải ở đây đó là tại sao những người mua và những người bán giống nhau lại nghĩ rằng mức giá hiện tại đang không ở mức nó phải đạt. Điều gì khiến họ tin rằng họ biết nhiều về việc mức giá lẽ ra phải cao hơn mức thị trường tới đâu? Đối với hầu hết bọn họ, niềm tin là một sự ảo tưởng.

Trên những nét chính, giả định thường thấy của các nghiệp vụ trên thị trường chứng khoán được đảm trách như thế nào bởi những người tham gia vào lĩnh vực này. Tất cả mọi người hoạt động trong lĩnh vực đầu tư kinh doanh đều đã đọc cuốn sách tuyệt vời của Burton Malkiel có tên Bước đi ngẫu nhiên

trên phố Wall. Tư tưởng trọng tâm của Malkiel đó là trị giá của một cổ phần là sự kết hợp chặt chẽ của tất cả những hiểu biết hiện có về giá trị của công ty với những dự báo tốt nhất về tương lai của cổ phần. Nếu ai đó tin rằng trị giá của cổ phiếu sẽ cao hơn vào ngày mai, họ sẽ mua cổ phiếu ấy nhiều hơn vào ngày hôm nay. Chính điều này, trong sự tác động trở lại, sẽ dẫn tới việc giá của cổ phiếu đó tăng lên. Nếu tất cả trị giá trên thị trường được định giá đúng, không ai có thể nghĩ rằng mình thu lời hay thua lỗ thông qua hoạt động mua bán cả. Giá cả lý tưởng không chừa lại cơ hội cho sự láu cá, nhưng chúng cũng bảo vệ những kẻ khờ khạo bởi chính sự dại dột của mình. Tuy nhiên, chúng ta giờ đây biết rằng lý thuyết trên không còn đúng hoàn toàn nữa. Rất nhiều nhà đầu tư cá nhân thua lỗ liên miên bởi việc mua bán, một thành tích ngay cả quyết định năm ăn năm thua cũng không thể đạt được. Chứng minh đầu tiên cho kết luận đáng ngạc nhiên này đã được suy ra bởi Terry Odean, một giảng viên tài chính tại Đại học California - Berkeley - người đã từng là sinh viên của tôi.

Odean đã khởi đầu bằng việc nghiên cứu những ghi chép về giao dịch của 10.000 tài khoản môi giới cho các nhà đầu tư cá nhân trong một khoảng thời gian kéo dài bảy năm. Cậu ta đã có thể phân tích mọi giao dịch mà các nhà đầu tư đã thực hiện thông qua công ty đó, gần 163.000 thương vụ. Chính nguồn cơ sở dữ liệu phong phú này đã cho phép Odean nhận diện tất cả các trường hợp trong đó một nhà đầu tư đã bán một vài cổ quyền trong một cổ phần của mình và ngay sau đó lại mua một cổ phần khác. Qua những hoạt động này nhà đầu tư đã nhận ra rằng ông ta (phần lớn các nhà đầu tư là đàn ông) có một ý niệm rõ ràng về tương lai của hai cổ phần: Ông ta kỳ vọng cổ phần mà mình lựa chọn để mua vào sẽ tốt hơn cổ phần mà ông ta đã chọn để bán đi.

Để xác định liệu rằng những ý định này có chắc chắc không, Odean đã so sánh phần cổ tức của cổ phần mà nhà đầu tư đã bán đi và cổ phần mà ông ta đã mua thay cho cái đã bán, qua quá trình một năm sau cuộc giao dịch, các kết quả rõ ràng là rất tồi tệ. Nói chung, những cổ phiếu mà các nhà giao dịch cá nhân bán đi thường tốt hơn những thứ họ mua vào, bởi một tỷ lệ chênh lệch khá lớn: 3.2 điểm phần trăm mỗi năm, trên và ngoài các chi phí đáng kể của việc thực hiện hai giao dịch.

Điều quan trọng cần phải nhớ rằng đây là một báo cáo về các mức trung bình: Một vài cá nhân đã đầu tư hiệu quả hơn, số khác đã làm tệ hơn. Tuy nhiên, rõ ràng đối với số lượng lớn các nhà đầu tư cá nhân, việc có một người chỉ dẫn và chẳng làm gì cả có thể sẽ là một hành động khôn ngoan hơn là việc thực thi các ý tưởng nảy ra trong đầu của họ. Nghiên cứu về sau

được tiến hành bởi Odean và đồng sự của mình là Brad Barber đã củng cố thêm cho kết luận này. Trên một bài báo có tiêu đề Việc buôn bán có hại cho sức khỏe của bạn, họ đã chỉ ra rằng, nhìn chung, hầu hết các hoạt động mua bán thường thu về những kết quả nghèo nàn nhất. Trên một bài báo khác có nhan đề Mèo lại hoàn mèo,17 họ đã cho thấy rằng đàn ông thường hành động dựa trên phần nhiều những ý tưởng không đem lại kết quả tốt đẹp hơn là phụ nữ, và rằng như một hệ quả phụ nữ đạt được nhiều thành tựu đầu tư hơn đàn ông.

Dĩ nhiên, vẫn luôn có những người ở bờ bên kia của mỗi giao dịch; nói chung, đó là những tổ chức tài chính và các nhà đầu tư chuyên nghiệp, những người luôn sẵn sàng tận dụng lợi thế từ những sai phạm mà các nhà giao dịch cá nhân phạm phải trong việc lựa chọn một cổ phần để bán ra và một cổ phần khác để mua vào. Nghiên cứu bổ sung được tiến hành bởi Barber và Odean đã làm sáng tỏ những sai phạm này. Các nhà đầu tư cá nhân thích được gắn chặt trong nhóm lợi ích của mình bằng việc nhượng lại "những thành công", các cổ phần đã được đánh giá cao kể từ khi chúng được mua, và chúng đã bám riết lấy những kẻ thất bại của chúng. Thật không may cho họ, những người thành công gần đây có xu hướng làm tốt hơn những người thất bại trong ngắn hạn, do đó các cá nhân đã bán ra những cổ phần không phù hợp. Họ cũng mua cả những cổ phần không xác thực. Các nhà đầu tư cá nhân có thể dự đoán được là sẽ kéo tới các công ty đã thu hút được sự chú ý của họ bởi họ nắm tin tức trong tay. Các nhà đầu tư chuyên nghiệp có xu hướng chọn lọc kỹ càng hơn trong việc hưởng ứng thông tin. Những phát hiện này cung cấp một vài minh chứng cho cái nhãn "đồng tiền khôn khéo" mà các chuyên gia tài chính áp dụng cho chính bản thân họ.

Mặc dù các chuyên gia có thể bòn rút được một số lượng của cải đáng kể từ các tay nghiệp dư, một vài tay đầu cơ chứng khoán, nhưng vẫn không có được kỹ năng cần thiết để vượt xa thị trường ổn định, năm này qua năm khác. Các nhà đầu tư chuyên nghiệp, bao gồm cả các nhà quản lý quỹ, đã thất bại ngay ở bài kiểm tra kỹ năng cơ bản: Thành công liên tục. Phỏng đoán về sự tồn tại của bất cứ kỹ năng nào chính là sự đồng nhất của các sai biệt cá nhân trong thành tựu đạt được. Tính logic ở đây rất đơn giản: Nếu những sai biệt cá nhân trong bất cứ một năm nào là hoàn toàn do may mắn, thứ hạng của các nhà đầu tư và các quỹ sẽ biến đổi thất thường và mối tương quan giữa năm này với năm khác sẽ trở về số không. Tuy nhiên, trong trường hợp có kỹ năng, các thứ hạng sẽ ổn định hơn. Tính ổn định của các sai biệt cá nhân là thước đo qua đó chúng ta xác thực sự tồn tại của kỹ năng trong số các tay gôn, nhân viên kinh doanh xe hơi, nha sĩ hay viên chức thu phí cầu đường trên xa lộ.

Phần lớn các quỹ được vận hành bởi những chuyên gia dày dạn kinh nghiệm và làm việc chăm chỉ, những người mua và bán các cổ phần nhằm đạt được những kết quả khả thi nhất cho các khách hàng của họ. Tuy nhiên, căn cứ từ hơn năm mươi năm nghiên cứu đi đến kết luận rằng: Đối với một lượng lớn các nhà quản lý quỹ, việc chọn lựa cổ phần giống như lăn con xúc xắc hơn là chơi poker. Thông thường có ít nhất hai trong số ba quỹ viện trợ củng cố cho toàn thể thị trường trong bất cứ năm nào.

Quan trọng hơn, mối tương quan năm này sang năm khác giữa những tác động của các quỹ viện trợ là không đáng kể, ít khi vượt quá con số không. Các quỹ thành công trong bất cứ năm nào phần lớn là nhờ may mắn; họ đã có một lượt gieo xúc xắc không tồi. Có một sự thống nhất giữa những nhà nghiên cứu đó là gần như tất cả những tay đầu cơ chứng khoán dự đoán liệu rằng họ có biết được điều đó hay không – và một số ít bọn họ - đang chơi một canh bài may rủi. Kinh nghiệm chủ quan của các thương nhân đó tạo ra những phỏng đoán hợp lý được tôi luyện trong một tình trạng vô cùng bất định. Tuy nhiên, trên những thị trường có hiệu suất cao, các phỏng đoán được tôi luyện này không còn chính xác nhiều so với dự đoán mò.

Một vài năm trước, tôi đã có một cơ hội đặc biệt để nghiên cứu ảo tưởng về kỹ năng tài chính thiển cận. Tôi được mời tới nói chuyện với một nhóm các nhà tư vấn đầu tư tại một công ty chuyên cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính và một số dịch vụ khác cho những khách hàng rất giàu có. Tôi đã yêu cầu một số dữ liệu để chuẩn bị cho bài thuyết trình của mình và đã được đáp ứng với một kho báu nho nhỏ: Một bản tổng kết các kết quả đầu tư của hơn 25 cố vấn tài sản ẩn danh, cho từng năm một trong suốt tám năm liên tục. Thành tích của từng vị cố vấn hàng năm chính là yếu tố quyết định chính tới số lợi tức cộng thêm vào cuối năm của anh ta (hầu hết bọn họ là đàn ông). Việc xếp hạng các vị cố vấn là một việc đơn giản dựa trên thành tích của họ trong từng năm và để xác định xem liệu có những sự khác biệt liên tiếp về kỹ năng trong số bọn họ và liệu rằng cùng những vị cố vấn ấy họ có đạt được khoản lãi nhiều hơn cho khách hàng của mình liên tục hết năm này tới năm khác hay không.

Để trả lời cho câu hỏi này, tôi đã tính các hệ số tương quan giữa những thang bậc trong từng cặp hai năm một: Năm thứ nhất với năm thứ hai, năm thứ nhất với năm thứ ba, và cứ như vậy cho tới năm thứ bảy và năm thứ tám. Điều này mang lại 28 cặp hệ số tương quan, cho mỗi cặp năm. Tôi biết được nguyên lý và đã được chuẩn bị để phát hiện ra dấu hiệu yếu kém trong tính ổn định của kỹ năng. Tuy nhiên, tôi đã ngạc nhiên khi thấy rằng hệ số trung bình của 28 cặp tương quan đều là 0.01. Nói một cách khác thì là số 0. Các

mối tương quan nhất quán này có thể biểu thị những sự khác biệt về kỹ năng đã không được tìm thấy. Các kết quả giống như những gì bạn mong chờ từ một cuộc thi gieo súc sắc, không phải một trò thi thố kỹ năng.

Không ai trong công ty có biểu hiện như thể đã nhận thức được bản chất của trò chơi mà những tay đầu cơ chứng khoán đang tham dự. Bản thân các nhà cố vấn cũng cảm thấy mình là những chuyên gia thành thục thực thi một công việc mạo hiểm và những thượng cấp của họ cũng đã tán đồng điều đó. Vào buổi tối trước khi buổi hội thảo diễn ra, Richard Thaler và tôi đã dùng bữa tối với một vài Giám đốc điều hành hàng đầu của hãng, những người quyết định số lượng lợi tức chia thêm. Chúng tôi đã đề nghị họ ước đoán sự tương quan giữa năm này với năm khác trong thứ hạng của các nhà tư vấn cá nhân. Họ đã nghĩ rằng họ biết được điều gì đang xảy ra và đã mỉm cười như thể họ nói “không cao lắm” hoặc “hiệu suất dĩ nhiên sẽ dao động.” Tuy nhiên, mọi việc đã nhanh chóng trở nên rõ ràng rằng không một người nào dự đoán hệ số tương quan bình quân là không.

Thông điệp của chúng tôi đưa ra cho các nhà điều hành đó là, ít nhất khi nó đã chuyển sang lập thành các danh mục đầu tư, công ty đang được hưởng sự may mắn như thể đó là kỹ năng. Điều này có thể là một tin sốc đối với họ, nhưng điều đó đã không xảy ra. Không có chút biểu hiện nào cho thấy họ không tin chúng tôi. Làm thế nào họ có thể như vậy? Sau cùng, chúng tôi đã phân tích các kết quả của chính bọn họ, họ đủ tinh tế để nhìn thấy được những ngụ ý, điều mà chúng tôi đã tránh không giải thích cụ thể một cách lịch sự. Tất cả chúng tôi cùng rơi vào trạng thái yên lặng với bữa tối của mình và tôi thấy không chút nghi ngờ gì nữa rằng tất cả những phát hiện của chúng tôi lẫn sự tinh tế của họ đã nhanh chóng bị phủi sạch dưới tấm thảm và hoạt động tại công ty lại tiếp diễn như trước đó. Sự ảo tưởng về kỹ năng không chỉ là một sự nhầm lẫn cá nhân, mà nó đã ăn sâu vào văn hóa của ngành. Các sự thực thách thức những giả định căn bản – và do vậy nó đe dọa nghề nghiệp của con người và lòng tự trọng – chỉ đơn giản là không được tiếp thu. Trí não đã không chấp nhận chúng. Điều này đặc biệt đúng đối với các nghiên cứu thống kê về hành vi, nó cung cấp thông tin cơ bản mà người ta thường lờ đi khi chúng xung đột với những ấn tượng của cá nhân họ từ sự trải nghiệm.

Sáng hôm sau, chúng tôi thông báo về những phát hiện với các vị cố vấn và phản ứng của họ đều lãnh đạm như nhau. Trải nghiệm của bản thân họ đối với việc thực hiện quyết định một cách cẩn trọng đối với những vấn đề phức tạp hấp dẫn họ hơn nhiều so với một thực tế thống kê khó hiểu. Khi chúng tôi hoàn thành công việc, một trong số các vị Giám đốc điều hành mà tôi đã

dùng bữa cùng trong buổi tối ngày hôm trước đã lái xe đưa tôi tới sân bay. Anh ta nói với tôi, với một chút dè dặt: "Tôi đã tận tụy với công ty và không ai có thể cướp nó khỏi tôi." Tôi đã cười và chẳng nói gì cả. Nhưng tôi nghĩ: "Ồ, tôi đã cướp nó khỏi anh sáng nay rồi. Nếu thành công của anh phần nhiều là bởi may rủi, vậy có bao nhiêu sự tín nhiệm anh đã được nhận cho điều đó?"

ĐIỀU GÌ CỔ VŨ CHO NHỮNG ẢO TƯỞNG VỀ KỸ NĂNG VÀ SỰ CHẮC CHẮN?

Những ảo tưởng liên quan tới nhận thức có thể khó chữa hơn những ảo tưởng thị giác. Điều mà bạn được biết về ảo giác Müller-Lyer đã không thay đổi cách thức bạn nhìn những đường thẳng, nhưng nó đã thay đổi hành vi của bạn. Giờ đây bạn biết được rằng bạn không thể tin vào cảm giác của mình về độ dài của các đường thẳng có các rìa được gắn thêm vào và bạn cũng biết rằng trên hiển thị Müller-Lyer tiêu chuẩn bạn không thể tin vào điều mà bạn trông thấy. Khi được hỏi về độ dài của những đường thẳng, bạn sẽ nói về niềm tin đã được củng cố của mình, không phải ảo tưởng mà bạn vẫn thấy. Ngược lại, khi tôi và các đồng nghiệp của mình trong quân ngũ được thông báo rằng các bài kiểm tra đánh giá khả năng lãnh đạo của chúng tôi không có giá trị gì, chúng tôi đã chấp nhận thực tế về mặt trí não đó, nhưng nó đã không có chút tác động nào đến cảm xúc hoặc những hoạt động kế tiếp của chúng tôi. Phản hồi mà chúng tôi đã gặp phải tại công ty tài chính thậm chí còn tiêu cực hơn. Tôi tin chắc rằng thông điệp mà Thaler và tôi đã truyền tải tới cả các giám đốc điều hành lẫn các nhà quản lý danh mục vốn đầu tư ngay lập tức bị tống khứ vào một góc tối của bộ nhớ nơi chúng có thể sẽ chẳng gây ra thiệt hại gì cả.

Tại sao các nhà đầu tư, cả nghiệp dư lẫn chuyên nghiệp, lại tin tưởng một cách mù quáng rằng họ có thể làm tốt hơn hoạt động của thị trường, trái ngược với một học thuyết kinh tế mà hầu hết bọn họ đều thừa nhận, và đối nghịch với những gì họ có thể rút ra từ một sự đánh giá công tâm bởi kinh nghiệm bản thân của họ? Rất nhiều chủ đề của các chương trước được nêu lên một lần nữa trong cách lý giải về sự phổ biến và bền vững của một ảo tưởng về kỹ năng trong thế giới tài chính.

Căn nguyên đầy sức thuyết phục nhất mang tính tâm lý về ảo tưởng chắc hẳn là những người đang sử dụng các kỹ năng ở trình độ cao. Họ tham khảo dữ liệu kinh tế và các dự báo, họ tham khảo các bản sao kê lợi tức và các bảng cân đối tài chính, họ ước định năng lực quản lý hàng đầu, và họ đánh giá đối thủ cạnh tranh. Tất cả đều là những công việc nghiêm túc đòi hỏi một quá

trình đào tạo sâu rộng và những người thực hiện điều đó có sự trải nghiệm sát sườn (và có cơ sở) về việc sử dụng những kỹ năng này. Thật không may, kỹ năng trong việc đánh giá các viễn cảnh kinh doanh của một công ty lại không đủ cho hoạt động chuyển nhượng cổ phần thành công, nơi câu hỏi cốt tử là liệu rằng thông tin về công ty đã ăn khớp với trị giá cổ phần của nó hay chưa. Các nhà giao dịch có vẻ như thiếu mất kỹ năng đặt câu hỏi quyết định này, nhưng họ có vẻ mù tịt về sự mù mờ của mình. Cũng như tôi đã khám phá ra từ việc quan sát các học viên dự bị sĩ quan trên sân tập tổng hợp, sự tin tưởng chủ quan của các nhà giao dịch là một thứ cảm giác, không phải một xét định. Sự nhận thức của chúng tôi về sự tự do trong nhận thức và sự liên hệ kết hợp nằm ở sự tin tưởng chủ quan vững chắc thuộc Hệ thống 1.

Sau cùng, các ảo tưởng về sự vững chắc và kỹ năng được cổ súy bởi một văn hóa nghề nghiệp có tác động mạnh. Chúng tôi biết được rằng người ta có thể nuôi dưỡng một niềm tin không thể lay chuyển ở bất cứ vấn đề nào, dù có ngớ ngẩn thế nào đi nữa, khi chúng được duy trì liên tục bởi một cộng đồng những tín đồ có cùng một khuynh hướng. Dựa vào văn hóa nghề nghiệp của cộng đồng tài chính, chẳng có gì ngạc nhiên khi số lượng lớn các cá nhân trong thế giới quan đó tin rằng bản thân họ nằm trong một số người được chọn - những người có thể làm những điều họ tin rằng người khác không thể.

ẢO TƯỞNG CỦA CÁC HỌC GIẢ

Ý niệm cho rằng tương lai không thể đoán định đã bị ăn mòn từng ngày bởi sự dễ dãi cùng với việc quá khứ được lý giải cặn kẽ. Như Nassim Taleb đã chỉ ra trong cuốn sách Thiên nga đen, xu hướng của chúng ta nhằm thiết lập và tin tưởng vào những câu chuyện mạch lạc về quá khứ khiến cho chúng ta khó có thể chấp nhận những giới hạn trong khả năng dự báo của mình. Mọi thứ đều dễ hiểu trong sự nhận thức muộn, một thực tế rằng các học giả tài chính tận dụng mọi buổi tối với việc họ đưa ra những bản kê đầy thuyết phục về các biến cố trong ngày. Và chúng ta không thể ngăn nổi ý nghĩ mãnh liệt rằng những điều dễ hiểu/hợp lẽ trong nhận thức muộn của ngày hôm nay đã có thể dự đoán được vào ngày hôm qua. Sự ảo tưởng rằng chúng ta hiểu rõ quá khứ cổ súy cho sự tự tin quá mức vào khả năng dự đoán tương lai của chúng ta.

Hình ảnh thường được sử dụng về “tiến trình lịch sử” hàm ý trình tự và đường hướng. Những bước tiến, không giống như những bước dạo hay những bước chân, chúng không phải là ngẫu nhiên. Chúng ta nghĩ rằng mình sẽ có khả năng lý giải quá khứ bằng việc tập trung vào hoặc các xu hướng văn hóa, xã hội lớn và sự phát triển công nghệ hoặc các ý định và năng lực

của một vài nhân vật xuất chúng. Ý niệm cho rằng các biến cố lịch sử lớn được định đoạt bởi sự may rủi đã gây sốc hết mức, dù cho điều đó là sự thực rõ ràng. Thật khó để nghĩ về lịch sử của thế kỷ XX, bao gồm những xu hướng xã hội lớn, mà không đề cập tới vai trò của Hitler, Stalin và Mao Trạch Đông. Nhưng đã có một khoảnh khắc, chỉ trước khi noãn được thụ tinh, khi đó có một cơ hội 50-50 rằng phôi thai mà sau này sẽ trở thành Hitler đã có thể là một tính nữ. Cùng với ba biến cố này, có một xác suất 1/8 khả năng về một thế kỷ XX không có bất cứ một ai trong số ba nhân vật 3kể trên và không thể tranh cãi rằng lịch sử cũng sẽ hỗn loạn như vậy trong sự vắng bóng của họ. Sự hoài thai của cả ba nang noãn đã gây ra những hậu quả to lớn, và nó tạo ra một trò cười đối với ý niệm về những sự phát triển dài hạn có thể dự đoán được.

Tuy nhiên, ảo tưởng về sự dự đoán vững chắc vẫn không hề bị suy chuyển, một thực tế đang được khai thác bởi những người có công việc là dự đoán trước được các sự việc – không chỉ những chuyên gia tài chính mà còn cả các học giả trong lĩnh vực kinh doanh và chính trị. Các kênh truyền hình, đài phát thanh và báo chí có các nhóm chuyên gia của họ - những người làm công việc bình luận về biến cố vừa xảy ra và đoán trước tương lai. Khán giả và độc giả có cảm tưởng rằng họ đang được thu thập thông tin mà theo một cách nào đó là một đặc quyền, hoặc ít ra là cực kỳ sâu sắc. Và không chút hoài nghi gì nữa, các học giả và những người ủng hộ họ thành thực tin rằng họ đang cung cấp những thông tin như vậy. Philip Tetlock, một nhà tâm lý học tại trường Đại học Pennsyllvania, đã lý giải thứ được gọi là các dự đoán chuyên gia trong một nghiên cứu bước ngoặt trong vòng 20 năm, nghiên cứu này đã được công bố trong cuốn sách xuất bản năm 2005 của ông có tên Expert Political Judgment: How Good Is It? How Can We Know? (tạm dịch: Các nhìn nhận cách mạng mang tính chính trị của chuyên gia: Chúng có tác dụng ra sao? Làm thế nào chúng ta có thể hiểu được?) Tetlock đã đặt ra các giới hạn cho bất kể sự tranh cãi tương lai nào về chủ đề này.

Tetlock đã phỏng vấn 284 người kiếm sống bằng việc “bình luận hoặc đưa ra lời khuyên về các xu hướng kinh tế - chính trị.” Ông đã đề nghị họ ước định các xác suất mà các biến cố chắc chắn sẽ xảy ra trong khoảng thời gian không quá xa, ở cả những khu vực trên thế giới mà tại đó chúng đã được biết đến lẫn những miền ít được biết tới nhất. Liệu Gorbachev sẽ bị trục xuất trong một hành động táo bạo? Liệu nước Mỹ có tham chiến tại vùng Vịnh Ba Tư? Quốc gia nào sẽ trở thành thị trường nổi trội tiếp theo? Với tất cả các vấn đề, Tetlock đã thu thập hơn 80.000 phỏng đoán. Ông cũng đã hỏi các chuyên gia về việc họ đã đi tới những kết luận của mình bằng cách nào, họ đã phản ứng lại như thế nào khi được chứng minh là họ sai và họ đã đánh giá

các căn cứ vốn đã không nghiêng về các luận điểm của họ như thế nào. Các đối tượng điều tra được đề nghị xếp hạng những khả năng có thể xảy ra của ba sự lựa chọn các kết quả trong mọi trường hợp: Sự dai dẳng của tình trạng hiện tại, nhiều hơn một vài thứ như tự do chính trị hoặc tăng trưởng kinh tế, hoặc ít hơn.

Kết quả thu được thật tồi tệ. Các chuyên gia đã thực hiện tồi hơn những gì họ đã có thể làm nếu họ đơn giản chỉ cần định ra các xác suất bằng nhau đối với từng cái một trong số ba kết quả tiềm năng. Nói cách khác, những người nghiên cứu dành thời gian của mình cho một đề tài cụ thể và kiếm sống nhờ vào đó chỉ có thể đưa ra những dự đoán nghèo nàn hơn cả việc những con khỉ ném lao, những con vật đã có thể phân bổ sự lựa chọn của chúng một cách đồng đều đối với các phương án. Ngay cả ở lĩnh vực họ am hiểu nhất, các chuyên gia cũng không biểu hiện tốt hơn những kẻ không chuyên là bao.

Những chuyên gia dự đoán khá hơn chút ít so với những người ít hiểu biết hơn. Nhưng những người tường tận nhất lại thường thiếu chắc chắn. Nguyên do là những ai đạt được nhiều kiến thức hơn sẽ phát triển một ảo tưởng nâng cao về kỹ năng của mình và trở nên tự tin thái quá tới mức vô lý. “Chúng ta đạt tới ngưỡng dự đoán cận biên giảm dần để rồi trở về nhanh chóng với sự hiểu biết đáng xấu hổ”, Tetlock viết. “Trong thời đại học thuật được chuyên môn hóa vượt bậc, không có lý do nào cho giả thiết rằng các cộng tác viên cho các tờ nhật tờ báo – có dáng vẻ của các nhà khoa học chính trị, các chuyên viên nghiên cứu khu vực, các nhà kinh tế học và nhiều hơn nữa – có bất cứ điểm nào vượt trội hơn các phóng viên hoặc những độc giả thường xuyên của Thời báo New York trong việc ‘đọc’ các tình huống mới nảy sinh.” Càng nổi tiếng thì người dự báo càng khoa trương những dự báo của mình, Tetlock đã khám phá ra điều đó. “Các chuyên gia được hỏi ý kiến nhiều,” ông viết, “càng tự tin thái quá hơn các đồng sự của họ - những người đã hòa vào cuộc sống xa rời ánh đèn sân khấu.”

Tetlock cũng phát hiện ra rằng các chuyên gia đã cưỡng lại được việc thừa nhận sai lầm của mình và khi họ bị ép buộc thừa nhận sai lầm, họ đã có sẵn một bộ sưu tập khổng lồ những lời hối tiếc: Chúng đã sai chỉ vào thời điểm đó, một biến cố không nhìn thấy trước đã được can thiệp, hoặc chúng đã sai nhưng với những lý do xác đáng. Nói cho cùng các chuyên gia cũng chỉ là con người. Các chuyên gia đi chệch hướng không phải bởi điều mà họ tin tưởng, nhưng bởi cách họ nghĩ ra sao, Tetlock nói. Ông sử dụng thuật ngữ từ bài tiểu luận của Isaiah Berlin về Tolstoy, “Nhím và Cáo.” Loài nhím “biết một điều quan trọng nhất” và có một học thuyết về thế giới quan; họ ghi chép cặn kẽ các biến cố cụ thể trong một kết cấu rõ ràng, xù lông với sự

thiếu kiên nhẫn nhắm thẳng vào những ai không nhìn nhận sự vật theo cách của họ, và tự tin với những dự báo của mình. Họ cũng đặc biệt miễn cưỡng khi phải thừa nhận sai lầm. Đối với loài nhím, một dự báo sai luôn luôn gần như "chỉ là vấn đề thời gian" hoặc "đúng sát nút." Họ ngoan cố và rành mạch, điều này đích xác là thứ mà các nhà sản xuất chương trình truyền hình yêu thích đã nhìn thấy được trong các chương trình. Hai con nhím ở hai mặt đối lập về một vấn đề, chúng tấn công những ý nghĩ ngớ ngẩn của đối thủ, tạo nên một màn trình diễn thú vị.

Loài cáo, ngược lại, là những kẻ suy nghĩ phức tạp. Họ không tin rằng chỉ có một điều quan trọng điều khiển tiến trình lịch sử (ví dụ, họ không chấp nhận quan điểm rằng Ronald Reagan đã một tay kết thúc cuộc chiến tranh lạnh bằng cách quả cảm và tự tôn chống lại Liên bang Xô Viết). Thay vào đó loài cáo nhận ra rằng thực tế nảy sinh từ những sự tương tác của nhiều tác nhân và nguồn lực khác nhau, bao gồm cả sự may rủi không lường, thường sản sinh ra các kết quả lớn và không dự đoán trước được. Đó chính là những con cáo đã ghi được điểm số tốt nhất trong nghiên cứu của Tetlock, mặc dù sự thể hiện của họ vẫn còn rất nghèo nàn. Họ ít giống những con nhím được mời tham gia vào các cuộc tranh luận trên truyền hình hơn.

ĐÓ KHÔNG PHẢI LÀ LỖI CỦA CÁC CHUYÊN GIA – THẾ GIỚI QUÁ RẮC RỐI

Điểm chính yếu của chương này không phải là về những người cố dự đoán tương lai mắc phải quá nhiều sai lầm; điều đó đã quá rõ ràng. Bài học đầu tiên đó là các sai lầm về sự dự báo là không thể tránh khỏi bởi thế giới quan không thể nói trước được điều gì. Thứ hai đó là niềm tin chủ quan cao độ không được tin cẩn như một dụng cụ đo đạc chính xác (niềm tin ở cấp độ thấp có thể cung cấp nhiều thông tin hơn).

Các xu hướng ngắn hạn có thể dự báo, hành vi và các thành tích có thể được dự đoán với độ chính xác vừa phải từ những hành vi và thành tích trước đó. Nhưng chúng ta không nên trông đợi sự biểu hiện trong khóa huấn luyện sĩ quan và trên mặt trận là có thể dự đoán được từ hành vi trên sân tập đa năng – hành vi trong cả bài kiểm tra vẫn thực tại được xác định bởi nhiều yếu tố đặc trưng với từng trường hợp cụ thể. Điều động một thành viên có tính quyết đoán cao ra khỏi nhóm tám ứng viên và các cá tính khác sẽ bộc lộ sự thay đổi. Hãy để cho viên đạn của tay súng bắn tỉa dịch chuyển vài centimét và sự thể hiện của một sĩ quan sẽ được biến đổi hoàn toàn. Tôi không thể phủ nhận cơ sở vững chắc của tất cả các bài kiểm tra – nếu một bài kiểm tra dự báo một kết quả quan trọng với độ chắc chắn ở mức 0.2 hoặc 0.3, thì bài

kiểm tra ấy nên được áp dụng. Nhưng bạn không nên mong đợi quá nhiều. Bạn nên trông đợi ít hơn hoặc không gì cả từ những tay đầu cơ chứng khoán ở Phố Wall những kẻ kỳ vọng tính chính xác nhiều hơn ở thị trường trong việc dự đoán các giá trị tương lai. Và bạn không nên trông đợi quá nhiều ở những học giả lập ra các dự đoán dài hạn – mặc dù họ có thể có những hiểu biết có giá trị trong tương lai gần. Ranh giới phân chia tương lai có thể dự đoán với tương lai xa không thể đoán trước đã được vạch rõ.

BÀN VỀ KỸ NĂNG MƠ HỒ

"Ông ấy biết được rằng hồ sơ đã chỉ ra rằng sự phát triển của chứng bệnh này gần như không thể dự báo trước được. Làm thế nào ông ta có thể tự tin trong trường hợp này tới vậy? Nghe như thể một ảo tưởng về sự chắc chắn vậy."

"Bà ta có một câu chuyện mạch lạc lý giải tất cả những điều bà ta biết và sự gắn kết khiến bà ta cảm thấy thoải mái."

"Điều gì khiến ông ấy tin rằng mình thông minh hơn mọi người cơ chứ? Đấy có phải là một ảo tưởng không?"

"Cô ấy là một con nhím. Cô ấy có một giả định lý giải mọi điều và nó mang tới cho cô ấy ảo tưởng rằng mình am hiểu thế giới lắm."

"Câu hỏi không phải liệu rằng những chuyên gia này có được đào tạo bài bản hay không, mà là việc liệu thế giới của họ có thể dự đoán được hay không."

Chương 21. Trực giác đọ sức với công thức

Paul Meehl là một nhân vật kỳ lạ và thú vị, là một trong những nhà tâm lý

học đa tài nhất của thế kỷ XX. Các bộ môn mà ông giảng dạy tại Đại học Minnesota đó là Tâm lý học, Luật học, Tâm thần học, Thần kinh học và Triết học. Ông cũng viết sách về tôn giáo, khoa học chính trị và nghiên cứu thí nghiệm trên chuột. Ông cũng là một nhà nghiên cứu thống kê nghiêm túc và là một nhà phê bình nghiêm khắc về các tuyên bố sáo rỗng trong lĩnh vực Tâm lý học lâm sàng, Tâm phân học thực hành. Ông đã viết những bài luận rất sâu sắc về các nghiên cứu Tâm lý học dựa trên các cơ sở triết học mà tôi gần như thuộc làu khi còn là một sinh viên mới tốt nghiệp. Tôi chưa từng được diện kiến Meehl, nhưng ông là một trong những vị anh hùng của tôi từ thời tôi đọc tác phẩm Clinical vs. Statistical Prediction: A Theoretical Analysis and a Review of the Evidence (Tạm dịch: Chẩn đoán lâm sàng đấu lại với dự báo thống kê: Các phép phân tích lý thuyết và một nhận định về dấu hiệu) của ông.

Trong tập sách mỏng mà sau này ông gọi là "cuốn sách nhỏ gây xáo trộn của tôi", Meehl đã rà soát và phân tích các kết quả của 20 cuộc nghiên cứu xem liệu rằng các chẩn đoán lâm sàng dựa trên những cảm tưởng chủ quan của các chuyên gia lành nghề có chính xác hơn các dự đoán thống kê được đưa ra bằng việc tổng hợp một vài kết quả hoặc thứ hạng tuân theo một quy tắc nhất định hay không. Trong một nghiên cứu điển hình, các tư vấn viên lành nghề đã dự đoán điểm số của sinh viên năm nhất vào năm cuối của niên khóa. Các tư vấn viên đã phỏng vấn từng sinh viên một trong khoảng thời gian 45 phút. Họ cũng truy cập vào các bảng điểm thời trung học, một vài bài kiểm tra năng khiếu, và bản kê khai cá nhân dài bốn trang của từng sinh viên. Thuật toán thống kê đã sử dụng một phân số duy nhất của thông tin dưới đây: Bảng điểm trung học và một bài kiểm tra năng khiếu. Tuy nhiên, phép tính đã chính xác hơn ở 11 nhà tư vấn trong số 14 nhà tư vấn. Nhìn chung Meehl đã báo cáo các kết quả thu được tương tự như một loạt các kết quả dự báo khác, bao gồm cả những hành động vi phạm cam kết, thành quả trong việc huấn luyện hoa tiêu và sự tái phạm tội phạm hình sự.

Không có gì làm lạ, cuốn sách của Meehl đã gây ra cú sốc và sự hoài nghi đối với một số nhà Tâm lý học lâm sàng và cuộc tranh cãi châm ngòi cho sự

nảy sinh ra một chuỗi các nghiên cứu mà cho tới ngày nay vẫn còn tiếp nối, hơn 50 năm sau khi cuốn sách được xuất bản. Số lượng các nghiên cứu về những so sánh giữa các chẩn đoán lâm sàng và dự đoán thống kê tăng nhanh tới con số 200 nhưng điểm số trong cuộc tranh luận giữa các thuật toán và con người vẫn chưa hề thay đổi. Khoảng 60% các cuộc nghiên cứu đã cho thấy độ chính xác nhiều hơn trong các thuật toán. Các cuộc so sánh khác đã ghi nhận một tỷ lệ chính xác bằng nhau, nhưng một tỷ lệ bằng nhau cũng tương đương với một chiến thắng đối với các quy luật thống kê, vì ít tốn kém hơn so với việc sử dụng lời khuyên của các chuyên gia. Không có bất cứ trường hợp ngoại lệ nào đã được chứng minh là có sức thuyết phục.

Phạm vi của các kết quả có thể dự đoán đã được mở rộng nhằm bao trùm cả vấn đề y học hay thay đổi như tuổi thọ của các bệnh nhân ung thư, thời gian nằm viện, chẩn đoán bệnh tim, tính mẫn cảm của những đứa bé trước hội chứng đột tử ở trẻ sơ sinh; các biện pháp kinh tế như những triển vọng thành công cho các doanh nghiệp trẻ, đánh giá mức rủi ro tín dụng của các ngân hàng, sự thỏa mãn nghề nghiệp cho người lao động; những vấn đề đáng quan tâm với các cơ quan chính phủ, bao gồm việc đánh giá sự phù hợp của các cặp cha mẹ nuôi, tỷ lệ tái phạm tội trong số trẻ vị thành niên phạm pháp, các nguy cơ dạng khác đối với các hành vi bạo lực; các kết quả với đặc tính khác nhau như sự thẩm định các bài thuyết trình khoa học, những người chiến thắng trong các trận đấu bóng đá, và giá cả trong tương lai của rượu vang Bordeaux. Mỗi một lĩnh vực, đòi hỏi một mức độ đáng kể về tình trạng không chắc chắn và không thể tiên đoán. Chúng tôi mô tả chúng như thể là những “môi trường có độ chắc chắn thấp”. Trong mọi trường hợp, độ chính xác của các chuyên gia ăn khớp hoặc vượt mức bởi một thuật toán đơn giản.

Như điều Meehl đã chỉ ra, điều đã đem lại niềm hãnh diện cho ông sau 30 năm sau khi cuốn sách của ông được xuất bản, đó là “Không hề có cuộc tranh cãi nào trên lĩnh vực khoa học xã hội trong đó cho thấy khối lượng lớn các nghiên cứu đa dạng có chất lượng diễn ra đều đặn dưới cùng một định hướng như nghiên cứu này.”

Nhà Kinh tế học Princeton và cũng là người sưu tầm rượu vang Orley Ashenfelter đã đưa ra một minh chứng thuyết phục về sức mạnh của các con số thống kê đơn giản đã vượt mặt các chuyên gia nổi tiếng thế giới. Ashenfelter muốn dự đoán giá trị tương lai của loại vang Bordeaux thượng hạng từ các thông tin sẵn có trong năm mà họ đã tạo ra. Câu hỏi này vô cùng quan trọng bởi vì các loại rượu vang thượng hạng phải mất nhiều năm mới đạt được chất lượng tột đỉnh của chúng, mức giá của các loại rượu vang nấu từ cùng một vườn nho thay đổi một cách chóng mặt qua những thời điểm thu

hoạch khác nhau; những chai rượu chỉ được ủ trong khoảng thời gian 12 tháng có thể khác nhau về giá trị bởi một hệ số gấp 10 lần hoặc hơn thế. Một khả năng dự đoán giá cả trong tương lai có ý nghĩa quan trọng, bởi các nhà đầu tư mua rượu vang, như một nghệ thuật, trong sự dự toán rằng giá trị của nó sẽ tăng cao.

Người ta thường thừa nhận rằng điều ảnh hưởng tới rượu vang chính vụ có thể là bởi những biến đổi của thời tiết trong cả vụ nho. Những loại vang ngon nhất được cất khi vào hạ với tiết trời khô nóng, điều đó biến ngành công nghiệp rượu vang Bordeaux thành một kẻ được hưởng lợi thích đáng từ sự nóng lên toàn cầu. Ngành công nghiệp này cũng được mùa xuân ẩm ướt tiếp tay để tăng vọt sản lượng mà chẳng mấy ảnh hưởng tới chất lượng rượu. Ashenfelter đã chuyển đổi sự hiểu biết thông thường ấy sang một công thức thống kê dự đoán mức giá của một loại rượu vang – đối với một thuộc tính đặc biệt và ở một thời gian đặc biệt – bởi ba đặc tính của thời tiết: Nhiệt độ trung bình trong cả vụ hè, lượng mưa tại thời điểm thu hoạch và tổng lượng mưa trong cả mùa đông trước đó. Công thức của ông đưa ra các dự báo giá chính xác trong nhiều năm và thậm chí hàng thập kỷ trong tương lai. Quả thực như vậy, công thức của ông dự trù các mức giá tương lai chính xác hơn nhiều dự đoán giá của các loại vang mới cất. Dẫn chứng mới mẻ này về một "mô hình Meehl" thách thức khả năng của các chuyên gia mà những quan điểm của họ góp phần định hướng mức giá sàn. Nó cũng thách thức cả các học thuyết kinh tế, theo đó các mức giá sẽ phản ánh tất cả những thông tin hiện hữu, bao gồm cả thời tiết. Công thức của Ashenfelter cực kỳ chính xác – sự tương quan giữa những dự đoán của ông với các mức giá thực tế đạt mức trên 0.9.

Tại sao các chuyên gia lại thua kém những phép toán? Một lý do mà Meehl đã hoài nghi, đó là các chuyên gia cố gắng để thông minh hơn, suy nghĩ xa hơn và xem xét các tính năng pha trộn phức tạp trong việc đưa ra các dự đoán của mình. Sự phức tạp có lẽ hiệu quả trong trường hợp riêng lẻ, nhưng thường làm giảm đi sự chắc chắn. Sự kết hợp đơn giản các tính năng thường tốt hơn. Một vài nghiên cứu đã chỉ ra rằng các quyết định do con người đưa ra thua xa một dự đoán bằng công thức ngay cả khi chúng có được điểm số được gợi ra bởi công thức! Họ cảm thấy họ có thể gạt bỏ công thức bởi họ có thông tin bổ sung về từng trường hợp, nhưng họ lại thường xuyên nhầm lẫn nhiều hơn so với việc họ không có những thông tin đó. Theo như Meehl, có một vài tình huống mà theo đó là một ý tưởng tốt để thay thế sự đánh giá đối với một công thức. Trong một thí nghiệm nổi tiếng được nhắc đến, ông đã miêu tả một công thức dự đoán liệu rằng một người cụ thể nào đó sẽ đi xem phim vào tối ngày hôm nay hay không và đã ghi chú rằng việc bỏ qua công

thức là thích đáng nếu thông tin nhận được cho thấy cá nhân đó bị gãy chân ngày hôm nay. Tên gọi "quy tắc gãy chân" đã được nêu ra. Dĩ nhiên, mấu chốt ở đây là những cái chân gãy là rất hiếm – cũng như là tính quyết định.

Một lý do khác cho bài toán về ý kiến chuyên gia đó là con người ta không dễ rơi vào tình trạng mâu thuẫn trong việc tạo ra các ý kiến tức thì về những thông tin phức tạp. Khi được đề nghị đánh giá cùng một thông tin hai lần, họ thường đưa ra những câu trả lời khác nhau. Mức độ mâu thuẫn thường là một vấn đề về mối quan tâm xác đáng. Các chuyên gia lão luyện về X-quang - những người nhìn nhận các phòng chiếu tia X như thể "bình thường" hoặc "bất thường" có tới 20% khoảng thời gian mâu thuẫn với chính bản thân họ khi họ nhìn cùng một bức ảnh vào những dịp riêng biệt. Một nghiên cứu với 101 kiểm toán viên độc lập được đề nghị ước tính độ tín nhiệm của các hoạt động kiểm toán nội bộ tổ chức đã phát hiện ra cùng một mức độ mâu thuẫn như vậy. Một cuộc rà soát đối với 41 nghiên cứu riêng biệt về độ tin cậy của những ý kiến được đưa ra bởi các kiểm toán viên, nhà nghiên cứu bệnh học, nhà tâm lý học, nhà quản lý đoàn thể và các chuyên gia khác chỉ ra rằng mức độ mâu thuẫn này là điển hình, ngay cả khi một trường hợp được đánh giá lại trong vòng vài phút. Những ý kiến không chắc chắn được đưa ra bởi các chuyên gia cũng không thể là những dự đoán có thể tin cậy được.

Sự mâu thuẫn lan rộng chắc hẳn là do sự lệ thuộc quá mức vào bối cảnh trong Hệ thống 1. Từ các nghiên cứu về việc trang bị thông tin, chúng ta biết rằng tác nhân kích thích bị bỏ qua trong môi trường của chúng ta có ảnh hưởng quan trọng tới những suy nghĩ và hành động của chúng ta. Những tác động này dao động từ thời điểm này tới thời điểm khác. Niềm khoan khoái ngắn ngủi của một làn khí lạnh vào một ngày nóng bức có lẽ khiến bạn quả quyết và lạc quan hơn chút ít về bất cứ điều gì bạn đang ước định tại thời điểm đó. Những viễn cảnh của một người bị kết án sắp được hưởng án treo có thể thay đổi đáng kể trong suốt khoảng thời gian nghỉ uống trà giữa phiên xét xử của các thẩm phán. Do bạn có ít sự hiểu biết trực tiếp về điều gì đang diễn ra trong tâm trí mình, bạn sẽ không bao giờ biết được rằng mình có thể tạo ra một phán quyết khác hoặc chạm tới một quyết định khác theo những tình huống rất ít sự khác biệt. Các công thức không hề chịu ảnh hưởng từ những vấn đề nêu trên. Với cùng một tư liệu đầu vào, chúng luôn trả lại cùng một kết quả. Khi khả năng có thể dự đoán không cao – điều đã được đề cập trong phần lớn các nghiên cứu được giám sát bởi Meehl và những người ủng hộ của ông là sự mâu thuẫn phá hủy đối với bất cứ dự báo có giá trị nào.

Nghiên cứu đưa ra một kết quả đáng kinh ngạc: Để làm tăng mức dự đoán chính xác, các quyết định sau cùng nên đặt vào các công thức, đặc biệt là

trong những môi trường có cơ sở vững chắc thấp. Ví dụ, trong các quyết định cho gia nhập tại các trường y khoa, quyết định cuối cùng thường được đưa ra bởi các thành viên trong khoa - những người đã phỏng vấn các ứng viên. Với căn cứ là các mảng rời rạc nhưng vẫn có những nền tảng cố định đối với một giả định: Việc dẫn dắt một cuộc phỏng vấn có vẻ như làm giảm độ chính xác của một sự chọn lựa mang tính thủ tục, nếu những người phỏng vấn cũng tạo ra các quyết định chấp thuận cuối cùng. Do những người phỏng vấn đã quá tự tin ở trực giác của mình, họ sẽ áp đặt quá nhiều sức nặng lên những cảm tưởng cá nhân và quá ít sức nặng lên những nguồn thông tin khác. Điều này sẽ làm giảm giá trị. Tương tự như vậy, các chuyên gia thẩm định chất lượng của loại rượu vang chưa nấu nhằm dự đoán tương lai của nó có một nguồn thông tin mà có vẻ như làm cho mọi thứ trở nên xấu đi hơn là tốt lên: Họ có thể thử nếm rượu. Tất nhiên, ngoài ra, ngay cả nếu họ có được kiến thức hữu ích về các tác động của thời tiết lên chất lượng của rượu vang, họ sẽ không thể duy trì kết quả chắc chắn của một công thức.

Sự phát triển quan trọng nhất trong lĩnh vực này kể từ khi công trình ban đầu của Meehl trở thành bài báo nổi tiếng của Robyn Dawes The Robust Beauty of Improper Linear Models in Decision Making (Tạm dịch: Sức cuốn hút mạnh mẽ của những mô hình tuyến tính trong vie6c5ra quyết định.) Thói quen thống kê có ảnh hưởng lớn trong các ngành Khoa học xã hội, nó áp đặt trọng số lên các yếu tố dự đoán khác nhau bằng việc áp dụng một thuật toán, được gọi là đa hồi quy, mà giờ đây đã được xây dựng thành phần mềm thông thường. Tính logic của phép đa hồi quy là không thể nghi ngờ: Nó tìm ra công thức tối ưu cho một sự kết hợp có trọng số của các yếu tố dự đoán. Tuy nhiên, Dawes đã quan sát thấy rằng phép toán thống kê tổng hợp thêm vào một chút hoặc không chút giá trị nào. Một người có thể cũng thực hiện được bằng việc xác định một tập hợp các căn cứ có chút cơ sở đối với việc dự đoán kết quả và điều chỉnh các giá trị khiến cho chúng có thể so sánh được (với việc sử dụng các căn cứ hoặc hạng mục tiêu chuẩn). Một công thức kết hợp những yếu tố dự đoán với các trọng số cân bằng chỉ được cho là chính xác trong việc dự đoán những trường hợp mới giống như công thức đa hồi quy, điều này là tối ưu trong ví dụ tiêu biểu ban đầu. Nhiều nghiên cứu gần đây đã tiến xa hơn: Các công thức ấn định các trọng số cân bằng tới tất cả các yếu tố dự đoán thường chính xác hơn, do chúng không bị tác động bởi hoạt động chọn mẫu các rủi ro.

Thành công đáng ngạc nhiên của sự phối hợp trọng số cân bằng có một phép tất suy thực tiễn quan trọng: Nó rất khả thi để phát triển các thuật toán hữu ích mà không cần tới bất cứ nghiên cứu thống kê nào trước đây. Các công thức trọng số cân bằng đơn giản được dựa trên những con số thống kê đã có

sẵn hoặc dựa vào cảm giác thông thường đều là những yếu tố dự đoán tốt cho ra các kết quả đáng kể. Trong một ví dụ đáng nhớ, Dawes đã chỉ ra rằng hôn nhân bền vững được dự đoán tốt bởi một công thức:

Tần suất của chuyện ân ái trừ đi tần suất các cuộc cãi vã.

Bạn không muốn kết quả của mình là một con số tiêu cực.

Kết luận quan trọng từ nghiên cứu này là một thuật toán vốn được xác lập trên việc nhẩm tính thường là đủ tin cậy để ganh đua với một công thức trọng số tối ưu, và chắc hẳn đủ tin cậy để vượt mặt ý kiến chuyên gia. Tính logic này có thể được áp dụng trong nhiều lĩnh vực khác nhau, trong phạm vi từ việc lựa chọn các cổ phiếu của các nhà quản lý danh mục đầu tư tới việc chọn lựa các pháp đồ điều trị của bác sĩ hay bệnh nhân.

Một ứng dụng điển hình về phương pháp này là một thuật toán đơn giản đã cứu được mạng của hàng trăm ngàn trẻ sơ sinh. Các bác sĩ sản khoa luôn biết rằng thông thường một đứa trẻ sơ sinh nếu không thở trong vòng vài phút khi mới sinh thường lâm vào nguy cơ tổn thương não hoặc tử vong cao. Cho tới khi có sự can thiệp của chuyên gia gây mê Virginia Apgar vào năm 1953, các bác sĩ và bà đỡ đã sử dụng suy đoán y khoa của mình để quyết định xem liệu một đứa trẻ có lâm vào cảnh nguy kịch hay không. Các bác sĩ điều trị khác nhau đã tập trung vào các cách xử trí khác nhau. Một số người quan sát các vấn đề về đường hô hấp trong khi số khác đã giám sát việc đứa trẻ khóc sớm như thế nào. Không có một quy trình nào được chuẩn hóa, các tín hiệu nguy hiểm vẫn thường bị bỏ qua và nhiều trẻ sơ sinh đã chết.

Một ngày nọ, trong bữa sáng, một bác sĩ nội trú đã hỏi tiến sĩ Apga có thể tạo ra một đánh giá có trình tự về một trẻ sơ sinh như thế nào. “Thật đơn giản,” bà đáp. “Bạn sẽ thực hiện điều đó giống như thế này.” Apgar viết ra 5 biến số (nhịp tim, hô hấp, phản xạ, cơ bắp và màu sắc) và ba thang điểm (0, 1 hoặc 2, phụ thuộc vào tình trạng lâm sàng của từng triệu chứng). Bằng việc thực hiện điều đó, bà có lẽ đã tạo ra một bước đột phá mà bất cứ phòng hộ sinh nào cũng có thể thực hiện. Apgar đã bắt đầu việc đánh giá các trẻ sơ sinh bằng quy tắc này sau khi chúng được sinh ra một phút. Một đứa trẻ với tổng điểm lớn hơn hoặc bằng 8 thì gần như ở mức tốt nhất, quẫy đạp, khóc, cử động cơ mặt, với nhịp tim ở mức 100 hoặc hơn – trong một trạng thái ổn định. Một đứa trẻ có tổng điểm thấp hơn hoặc bằng 4 thì chắn hẳn là hơi xanh, yếu ớt, thụ động, với một nhịp tim chậm hoặc yếu – ở trong tình trạng cần can thiệp y tế ngay lập tức. Áp dụng thang điểm số của Apgar, hội đồng trong các phòng hộ sinh cuối cùng đã thống nhất các tiêu chuẩn cho việc

quyết định xem những đứa trẻ nào đang gặp vấn đề và công thức này được ghi nhận vì nó có đóng góp quan trọng cho việc giảm thiểu số lượng trẻ sơ sinh tử vong. Bài kiểm tra Apgar hiện nay vẫn được sử dụng hàng ngày ở tất cả các phòng hộ sinh. Bản ghi nhớ gần đây của Atul Gawande, A Checklist Manifesto (Tạm dịch: Bảng liệt kê các danh mục cần kiểm tra Manifesto), cung cấp nhiều ví dụ khác về những ưu điểm của các bản liệt kê danh mục kiểm tra và các quy tắc đơn giản.

SỰ THÙ ĐỊCH VỚI CÁC THUẬT TOÁN

Ngay từ đầu, các nhà tâm lý học lâm sàng đã đáp lại những ý tưởng của Meehl với sự chống đối và ngờ vực. Một cách hiển nhiên, họ bị kìm kẹp trước ảo tưởng về kỹ năng trong mối ràng buộc với khả năng của họ nhằm đưa ra những dự đoán dài hạn. Suy nghĩ một cách thấu đáo, thật dễ để thấy được ảo tưởng này xoay chuyển sự việc như thế nào và dễ để cảm thông với sự khước từ của các bác sĩ lâm sàng trước nghiên cứu của Meehl.

Căn cứ bằng số liệu thống kê về chẩn đoán lâm sàng mâu thuẫn với kinh nghiệm hàng ngày của các bác sĩ lâm sàng về chất lượng các dự đoán của họ. Các nhà tâm lý học làm việc với bệnh nhân có rất nhiều linh cảm trong quá trình điều trị bằng liệu pháp tâm lý, thấy trước được bệnh nhân sẽ phản ứng đối với một sự can thiệp như thế nào, phỏng đoán xem điều gì sẽ xảy ra tiếp theo. Rất nhiều linh cảm đã được kiểm định, làm sáng tỏ cho tính xác thực của kỹ năng chẩn đoán lâm sàng.

Vấn đề là những phán quyết đúng đắn thuộc về những dự đoán ngắn hạn trong bối cảnh của phương pháp trị liệu thông qua phỏng vấn, một kỹ năng mà ở đó bác sĩ trị liệu có kinh nghiệm thực tế nhiều năm. Nhiệm vụ mà họ đã thất bại thường là những dự đoán dài hạn về tương lai của các bệnh nhân. Những nhiệm vụ ấy khó hơn rất nhiều, ngay cả những công thức tối ưu cũng chỉ đúng ở một chừng mực khiêm tốn, và chúng là những mục tiêu mà các bác sĩ lâm sàng chưa bao giờ được biết tới một cách đích xác – họ sẽ phải chờ đợi nhiều năm mới có được sự phản hồi, thay vì nhận được sự phản hồi ngay lập tức từ buổi điều trị lâm sàng. Tuy nhiên, ranh giới giữa những gì các bác sĩ lâm sàng có thể làm tốt và những gì họ không thể làm tốt là không hề rõ ràng đối với họ. Họ biết rằng họ có kỹ năng, nhưng họ không nhất thiết phải biết tới giới hạn về kỹ năng họ có. Sau đó, chẳng lấy gì làm ngạc nhiên, ý tưởng về sự kết hợp cơ học của một vài biến số có thể làm tốt hơn sự phức tạp khó hiểu từ phán đoán của con người đẩy các bác sĩ lâm sàng nhiều kinh nghiệm vào sai lầm hiển nhiên.

Cuộc tranh luận về những ưu điểm của phương pháp dự đoán lâm sàng và thống kê luôn mang một khía cạnh đạo đức. Meehl đã viết, Phương pháp thống kê các bác sĩ lâm sàng giàu kinh nghiệm đã chỉ trích như là “máy móc, vụn vặt, cộc tính, sắp đặt, giả tạo, không xác thực, tùy tiện, không đầy đủ, không hiệu lực, mô phạm, tách rời, vô giá trị, gượng ép, đơn điệu, thiển cận, cứng nhắc, khô khan, lý thuyết, ngụy khoa học và mù quáng.” Trong khi đó, những người ủng hộ phương pháp này đã ca tụng nó như là “năng động, phổ quát, ý nghĩa, toàn diện, tài tình, nhân ái, điển hình, khuôn mẫu, có tổ chức, phong phú, sâu sắc, chính thống, nhạy bén, công phu, chân thật, sống động, cụ thể, tự nhiên, gần gũi và am hiểu.”

Tất cả chúng ta đều có thể nhận ra quan điểm đó. Khi con người đọ sức với máy móc, dù cho đó có là John Henry một tay quai búa trên núi đá hay thiên tài cờ vua Garry Kasparov đối mặt với máy tính Deep Blue, sự ủng hộ của chúng ta đều dành cả cho đồng loại của mình. Ác cảm đối với các thuật toán tạo ra các quyết định tác động lên con người bắt nguồn từ sự thiên vị mà nhiều người có được qua quá trình tích lũy hoặc cố tình tạo ra. Khi được hỏi liệu rằng họ sẽ thích ăn một trái táo vườn hay một trái táo được trồng theo kiểu công nghiệp, hầu hết mọi người đều thích trái táo “thuần tự nhiên” hơn. Ngay cả sau khi được thông báo rằng cả hai trái táo đều có vị như nhau, có giá trị dinh dưỡng và đều tốt cho sức khỏe ngang bằng nhau, thì một lượng lớn mọi người vẫn thích trái cây trồng ở vườn hơn. Thậm chí các nhà sản xuất bia đã phát hiện ra rằng họ có thể tăng lượng bán bằng cách đưa dòng chữ “Thuần tự nhiên” hoặc “Không chất bảo quản” lên nhãn.

Sự phản kháng gay gắt trước việc làm sáng tỏ ý kiến của các chuyên gia được minh họa bởi sự phản ứng của cộng đồng rượu vang châu Âu đối với công thức của Ashenfelter trong việc dự đoán trước giá của các loại vang Bordeaux. Công thức của Ashenfelter đã đáp lại một lời thỉnh cầu của những người yêu thích rượu vang ở khắp nơi về việc cải thiện một cách rõ ràng khả năng nhận biết các loại rượu vang mà sau này sẽ là loại thượng hạng. Không hẳn vậy. Sự phản ứng trong giới rượu vang Pháp, đã được viết trên tờ Thời báo New York, và xếp hạng là hành văn “một nơi nào đó giữa quá khích và cuồng loạn”. Ashenfelter báo cáo rằng một người sành rượu vang đã gọi những phát kiến của ông là “lố bịch và vô lý”. Những người khác đã chế giễu rằng “việc này giống như thẩm định một bộ phim mà thực tế không hề được xem bộ phim đó.”

Sai lệch chống lại các thuật toán bị thổi phồng lên khi các quyết định thu được kết quả đáng kể. Meehl đã nhận xét: “Tôi hoàn toàn không biết làm cách nào để xoa dịu sự căm giận mà một số bác sĩ lâm sàng có vẻ đã trải qua

khi họ đương đầu với một ca có thể chữa khỏi mà lại đang từ chối phương pháp điều trị bởi một sự đánh đồng 'mù quáng, máy móc' hiểu sai mình. Trái lại, Meehl và những người ủng hộ cho các thuật toán đã lập luận một cách hùng hồn rằng thật không có nguyên tắc khi dựa vào những đánh giá trực giác đối với các quyết định quan trọng nếu tồn tại một thuật toán thì nó sẽ gặp ít sai sót hơn. Luận cứ có lý lẽ của họ tỏ ra thuyết phục, nhưng nó lại có chiều hướng đối chọi với một thực tế tâm lý không thể thuyết phục: Nguyên nhân của một sự việc sai lầm, đối với hầu hết mọi người. Câu chuyện về một đứa trẻ đang hấp hối bởi một thuật toán mắc lỗi làm mủi lòng nhiều hơn là câu chuyện về cùng một bi kịch đang xảy ra bởi một hệ quả từ sai phạm của con người và sự khác biệt về cường độ cảm xúc được chuyển đổi nhanh chóng thành sự thiên vị mang tính đạo đức.

May thay, sự chống đối lại các thuật toán hầu như chắc chắn sẽ được xoa dịu bởi vai trò của chúng trong cuộc sống hàng ngày vẫn tiếp tục lan rộng. Chúng ta lựa chọn bởi đã được cho biết rằng những quyết định về các hạn mức tín nhiệm được tạo ra mà không có sự can thiệp trực tiếp nào từ bất cứ nhận định nào của con người. Chúng ta đang ngày càng được đặt vào những chuẩn tắc mang hình dáng của các thuật toán đơn giản, ví dụ như tỷ lệ hàm lượng cholesterol có lợi và bất lợi mà chúng ta nên gắng đạt tới. Công chúng giờ đây ý thức rõ rằng các công thức có thể có quyết định then chốt trong giới thể thao như: Một đội bóng chuyên nghiệp thông thường nên chi bao nhiêu cho các cầu thủ tân binh, hoặc khi nào thì đá bổng quả bóng vào thời điểm 'xuống bốn'. Danh sách mở rộng các công việc vốn đã được ấn định cho các thuật toán cuối cùng sẽ làm giảm sự khó chịu mà hầu hết mọi người cảm thấy khi họ lần đầu đọ sức với mô hình các kết quả mà Meehl đã mô tả trong cuốn sách nhỏ gây xáo trộn của mình.

HỌC HỎI TỪ MEEHL

Năm 1955, với vai trò là một trung úy 21 tuổi trong Lực lượng Quân đội Israel, tôi đã được chỉ thị thành lập một hệ thống giám sát trong toàn bộ quân đội. Nếu bạn có thắc mắc là tại sao một trọng trách như vậy lại được đặt lên một vài người trẻ tuổi như tôi. Và tôi tự khắc sâu trong tâm trí rằng chính nhà nước Israel cũng chỉ vừa mới được thành lập bảy năm tại thời điểm đó; tất cả các tổ chức nhà nước đều đã được thiết lập và ai đó đã xác lập nên chúng. Ngày nay điều đó nghe có vẻ kỳ quặc, nhưng hồi đó với trình độ cử nhân Tâm lý học, đã được bồi đắp và tôi trở thành nhà tâm lý có trình độ nhất trong quân ngũ. Người giám sát trực tiếp của tôi, một nhà nghiên cứu tài ba, có một học vị trong lĩnh vực hóa học.

Khi tôi được giao nhiệm vụ, người ta tiến hành một cuộc phỏng vấn thường lệ với tôi. Mỗi quân nhân được điều phái trong quân đội đều hoàn thành một hệ thống các bài kiểm tra tâm lý và mỗi người đều được phỏng vấn để đi đến sự đánh giá về tính cách trước khi được cất nhắc cho từng nhiệm vụ trên chiến trường. Mục đích là để gán cho tân binh một căn cứ chung phù hợp trên chiến trận và nhằm tìm ra sự tương thích nhất với cá tính của họ giữa các ngạch khác nhau như: Bộ binh, pháo binh, thiết giáp và nhiều ngạch khác. Bản thân những người phỏng vấn đều là lính nghĩa vụ trẻ tuổi, được chọn ra phục vụ cho nhiệm vụ này nhờ vào trí thông minh vượt trội của mình và hứng thú với việc giao tiếp với mọi người. Hầu hết phụ nữ được miễn nghĩa vụ quân sự tại thời điểm đó. Các tân binh được đào tạo vài tuần để biết cách kiểm soát một cuộc phỏng vấn kéo dài 15 tới 20 phút: Họ được khích lệ để có thể kiểm soát một loạt các chủ đề và để hình thành một ấn tượng chung về việc tân binh sẽ thực thi tốt nghĩa vụ như thế nào trong quân đội.

Thật không may, những đánh giá sau đó đã thực sự chỉ ra rằng trình tự phỏng vấn này gần như là vô dụng trong việc dự đoán những thành tựu tương lai của các tân binh. Tôi đã được bổ nhiệm để thiết lập một cuộc phỏng vấn hữu dụng hơn nhưng không tiêu tốn nhiều thời giờ hơn. Tôi cũng đã được chỉ thị thử nghiệm cuộc phỏng vấn mới và đánh giá độ chính xác của nó.

May thay, tôi đã đọc "cuốn sách nhỏ" của Paul Meehl. Tôi đã bị thuyết phục bởi lý lẽ của ông, những quy tắc đơn giản, được trình bày bằng những con số thống kê sẽ tốt hơn so với những phán đoán trực giác "lâm sàng". Tôi kết luận rằng phương pháp phỏng vấn được sử dụng hiện tại và sau này phần nào đó thất bại bởi nó đã cho phép người phỏng vấn làm những gì mà họ cho là thú vị nhất, những hành động được cho là để tìm hiểu về những động lực trong cuộc sống tinh thần của những người tham gia phỏng vấn. Thay vào đó, chúng ta nên sử dụng quyền hạn và khoảng thời gian giới hạn của mình để cụ thể hóa nhất nhiều thông tin về cuộc sống của những người tham gia phỏng vấn trong môi trường bình thường của họ. Một bài học khác mà tôi học được từ Meehl đó là chúng ta nên từ bỏ các thủ tục mà theo đó toàn bộ những đánh giá của người phỏng vấn về các tân binh đã làm rõ quyết định cuối cùng. Cuốn sách của Meehl chỉ ra rằng những đánh giá như vậy là không đáng tin cậy và các bản tóm tắt thống kê về những thuộc tính được đánh giá riêng biệt sẽ có thể đạt tới một độ tin cậy cao hơn.

Tôi đã quyết định dựa trên một trình tự mà ở đó những người phỏng vấn sẽ đánh giá một vài cá nhân tiêu biểu có liên quan và cho điểm từng người một cách riêng biệt. Điểm số cuối cùng của sự phù hợp với nghĩa vụ trên chiến

trường sẽ được tính toán dựa theo một công thức chuẩn, không có thông tin đầu vào nào khác được cung cấp bởi những người phỏng vấn. Tôi đã lên một bản danh sách gồm các đặc trưng có liên quan tới sự biểu hiện trong một đơn vị chiến đấu, bao gồm "trách nhiệm", "hòa đồng" và "lòng tự tôn của đấng nam nhi". Sau đó, với từng nét đặc trưng, tôi đã tạo nên một chuỗi các câu hỏi thực sự về cuộc sống của từng cá nhân trước khi nhập ngũ, bao gồm số lượng các công việc khác nhau mà anh ta đã từng làm, sự đều đặn và quy củ mà anh ta đã thực hiện trong công việc hoặc học tập, mức độ thường xuyên trong việc giao du với bạn bè của anh, sự ham thích và tham gia vào các môn thể thao, so với những người khác. Ý tưởng này được đưa ra nhằm đánh giá một cách khách quan nhất việc các tân binh đã biểu hiện như thế nào trên từng khía cạnh.

Bằng việc tập trung vào tiêu chuẩn hóa, các câu hỏi thực tế, tôi đã hy vọng có thể chống lại hiệu ứng hào quang, nơi những ấn tượng tốt ban đầu sẽ ảnh hưởng đến những phán đoán sau này. Như một sự phòng xa chống lại những vầng hào quang, tôi đã hướng dẫn những người phỏng vấn trải qua sáu nét đặc trưng trong một trình tự cố định, xếp hạng từng đặc điểm theo thang điểm năm trước khi chuyển sang bước kế tiếp. Và điều gì đến đã đến. Tôi đã thông báo cho những người phỏng vấn biết rằng họ không nhất thiết phải đặt bản thân mình liên quan tới sự điều chỉnh trong tương lai của các tân binh trong quân ngũ. Nhiệm vụ duy nhất của họ đó là suy ra những thực tế có liên quan về quá khứ của từng quân nhân và sử dụng thông tin này để cho điểm từng khía cạnh cá nhân. "Nhiệm vụ của các bạn là cung cấp những thước đo chuẩn xác, hãy để giá trị dự đoán cho tôi" tôi đã nói với họ như vậy. Bằng cách đó tôi đã ám chỉ tới công thức mà tôi chuẩn bị đưa ra nhằm kết hợp với những điểm số cụ thể của họ.

Những người tiến hành phỏng vấn đã gần như chống đối lại. Những con người trẻ trung sáng lạn ấy cảm thấy khó chịu khi bị một vài yêu cầu, một vài người còn trẻ hơn cả bản thân người này, rằng chuyển đổi khả năng trực giác của họ và tập trung toàn lực vào những câu hỏi thực tế nhàm chán. Một người trong số họ đã than phiền rằng: "Anh đang biến chúng tôi thành những con robot!" Bởi thế mà tôi đã phải thỏa hiệp. "Hãy tiến hành cuộc phỏng vấn một cách chính xác như đã được hướng dẫn, và khi các anh đã hoàn thành, hãy làm như các anh muốn: Nhắm mắt lại, cố mường tượng một tân binh như một người lính thực sự và gán cho cậu ta một điểm số trong thang điểm từ 1 tới 5" tôi đã nói với họ như vậy.

Hàng trăm cuộc phỏng vấn đã được tiến hành theo cách thức mới ấy, và một vài tháng sau chúng tôi thu thập được những đánh giá về biểu hiện của các

quân nhân từ phía các sĩ quan chỉ huy tại các đơn vị chiến đấu mà họ đã được điều về. Kết quả khiến chúng tôi hài lòng. Nhưng theo những gì mà cuốn sách của Meehl đã chỉ ra, quá trình phỏng vấn mới là một sự cải tiến đáng kể so với quá trình trước đó. Tổng điểm dựa trên sáu thang bậc của chúng tôi đã dự đoán biểu hiện của các quân nhân chính xác hơn nhiều so với những đánh giá dựa theo phương pháp phỏng vấn trước đó, mặc dù còn cách sự hoàn thiện khá xa. Chúng tôi đã tiến từ "hoàn toàn vô dụng" tới "hữu dụng ở một mức độ vừa phải."

Ngạc nhiên lớn đối với tôi đó là sự xét định dựa trên trực giác mà những người tiến hành phỏng vấn dồn cả vào thao tác "nhắm mắt lại" cũng có hiệu quả tốt, thực sự cũng như tổng điểm dựa trên sáu thang bậc cụ thể vậy. Tôi đã học được từ chính việc tìm ra một bài học mà tôi không bao giờ quên: Khả năng trực giác làm tăng thêm giá trị ngay cả trong cuộc phỏng vấn chọn lọc bị chế nhạo một cách xác đáng, nhưng chỉ đúng sau khi đã có một sự chọn lựa quy củ các thông tin khách quan và cho điểm đúng quy định các đặc điểm riêng biệt. Tôi đã đặt ra một công thức mang tới cho sự đánh giá "nhắm mắt" cùng một sức nặng giống như tổng điểm dựa trên sáu thang bậc. Một bài học phổ biến hơn mà tôi học được từ chính tình thế này đó là không chỉ tin tưởng một cách đơn giản vào đoán định trực giác – của chính bạn hay người khác – mà còn không bỏ qua nó nữa.

Khoảng 45 năm sau, sau khi giành giải Nobel Kinh tế, tôi đã dành chút ít thời gian cho một lễ ăn mừng nho nhỏ ở Israel. Trong một chuyến viếng thăm của tôi, ai đó đã có ý tưởng về việc hộ tống tôi tới căn cứ quân sự cũ của tôi, nơi đơn vị làm công tác phỏng vấn các tân binh vẫn đóng quân ở đó. Tôi được giới thiệu với sĩ quan chỉ huy của đơn vị tâm lý học, và bà ấy đã miêu tả các bài thực hành phỏng vấn hiện tại của họ, chúng không mấy thay đổi so với hệ thống mà tôi đã thiết lập ra; tại đó nó vẫn diễn ra, một số lượng đáng kể các nghiên cứu đã chỉ ra rằng các cuộc phỏng vấn vẫn vận hành hiệu quả. Khi bà ấy kết thúc bài mô tả của mình về việc các cuộc phỏng vấn được tiến hành như thế nào, vị quan chức nhấn mạnh: "Và sau đó chúng tôi chỉ dẫn họ rằng: Hãy nhắm mắt lại.

ÁP DỤNG CÔNG THỨC NÀY CHO CHÍNH BẠN

Thông điệp của chương này có thể dễ dàng áp dụng vào các nhiệm vụ khác hơn việc tạo ra các quyết định về nhân lực trong quân đội. Việc thực thi các quy trình phỏng vấn theo tinh thần của Meehl và Dawes đòi hỏi sự nỗ lực tương đối ít nhưng kỷ luật khắt khe. Giả sử bạn cần tuyển một đại diện bán hàng cho công ty của bạn. Nếu bạn chú tâm tới việc tuyển dụng được người

thích hợp nhất cho công việc này, thì đây chính là những gì bạn cần làm. Trước tiên, lựa chọn một vài nét đặc trưng làm điều kiện tiên quyết cho sự thành công ở vị trí đó (trình độ kỹ thuật, đặc điểm cá nhân, độ tin cậy và những thứ khác). Đừng quá lạm dụng – sáu khía cạnh là một con số hợp lý. Các đặc trưng mà bạn lựa chọn nên càng độc lập với nhau càng tốt và bạn sẽ có thể giám định độ chắc chắn của chúng bằng cách đưa ra một vài câu hỏi thực tế. Tiếp theo, lập một danh sách các câu hỏi cho từng đặc trưng và cân nhắc về việc bạn sẽ cho điểm chúng như thế nào, ít nhất thì theo thang điểm từ 1 tới 5. Bạn nên có một ý niệm về thứ mà bạn sẽ đánh giá là "quá yếu kém" hoặc "quá ưu tú".

Những chuẩn bị này sẽ mất chừng nửa giờ hoặc hơn thế, một sự đầu tư nhỏ có thể tạo ra sự khác biệt đáng kể trong chất lượng nhân sự mà bạn tuyển dụng. Để tránh các hiệu ứng hào quang, bạn cần thu thập thông tin về từng đặc trưng tại một thời điểm, cho điểm từng đặc trưng trước khi bạn chuyển sang đặc trưng khác. Đừng dừng lại giữa chừng. Để đánh giá từng ứng viên một, hãy cộng tổng điểm của sáu đặc trưng lại. Khẳng định một cách chắc chắn rằng bạn sẽ tuyển ứng viên có điểm số cuối cùng cao nhất, ngay cả nếu có một ai khác mà bạn có cảm tình hơn – cố gắng cưỡng lại ý muốn của bạn nhằm tạo ra biến cố để thay đổi thứ hạng. Một lượng lớn các nghiên cứu bày ra một sự hứa hẹn: Bạn có nhiều khả năng tìm ra ứng viên xuất sắc nhất nếu sử dụng quy trình này hơn việc bạn hành động theo những gì người ta thường làm trong những trường hợp như thế này, điều đó dẫn tới cuộc phỏng vấn không được chuẩn bị và đưa ra những sự lựa chọn bởi một phán đoán dựa trên trực giác tổng thể như là "Tôi đã nhìn vào mắt anh ta và đã hài lòng với những gì tôi trông thấy."

BÀN VỀ NHỮNG PHÁN ĐOÁN VÀ CÔNG THỨC

"Khi nào chúng ta có thể thay thế sự đoán định của con người bởi một công thức, chúng ta ít ra cũng nên cân nhắc về điều đó."

"Ông ta nghĩ rằng những phán đoán của mình là chặt chẽ và khôn ngoan, nhưng một sự kết hợp đơn giản của các điểm số cũng đã có thể có hiệu quả hơn."

"Hãy định trước áp lực đặt lên dữ kiện mà chúng ta đã có về sự thể hiện trước đó của ứng viên là gì. Nếu không, chúng ta sẽ đặt quá nhiều áp lực lên cảm nhận của mình từ các cuộc phỏng vấn."

Chương 22. Trực giác của chuyên gia: Khi nào chúng ta có thể tin?

Những tranh cãi của chuyên gia gây ra điều tồi tệ nhất trong giới học thuật.

Các tạp chí khoa học họa hoằn lắm mới cho đăng những trao đổi mà thường được bắt đầu với một bài phê bình của một ai đó lấy ra từ một nghiên cứu nào đó, được nối tiếp bởi một phản hồi và một lời phúc đáp. Tôi nghĩ rằng những trao đổi này chỉ làm lãng phí thời gian. Đặc biệt là khi bài phê bình ban đầu được diễn đạt bởi những lời lẽ sắc bén, phản hồi và lời phúc đáp thường là những lý thuyết suông mà chúng tôi gọi là những lời lẽ mỉa mai đối với những kẻ mới chập chững vào nghề và là sự châm biếm cao cấp. Những phản hồi thật hiếm khi thừa nhận bất cứ điều gì từ một bài phê bình gay gắt và gần như cũng không có lấy một lời phúc đáp nào thừa nhận bài phê bình ban đầu đã sai hoặc không chính xác trong bất kể trường hợp nào. Rất hiếm khi tôi trả lời một số bài phê bình mà tôi cho là hết sức sai lầm, bởi một thất bại được phản hồi lại có thể hiểu theo một cách nào đó là thừa nhận sai sót, nhưng tôi chưa bao giờ thấy được những trao đổi trái chiều với mục đích cung cấp kiến thức. Trong việc tìm kiếm một cách thức nhằm đối phó với những bất đồng, tôi đã thỏa hiệp với một sự "hợp tác trong mâu thuẫn", theo đó những học giả không đồng tình trên phương diện khoa học chấp thuận cùng nhau đứng tên viết một bài báo dựa trên một số khác biệt của họ và thỉnh thoảng tiến hành nghiên cứu cùng nhau. Trong những tình huống đặc biệt nhạy cảm, nghiên cứu sẽ được điều phối bởi một trọng tài.

Hợp tác trong mâu thuẫn hữu ích và vừa ý nhất của tôi là với Gary Klein, một lãnh tụ trí thức của một hiệp hội các học giả và các nhà thực hành, đây là những người không ưa công việc mà tôi đang làm. Họ tự gọi mình là những nhà nghiên cứu Chủ nghĩa ra quyết định tự nhiên, hoặc NDM (Naturalistic Decision Making) và phần lớn bọn họ làm việc trong các tổ chức nghiên cứu đánh giá các chuyên gia làm việc như thế nào. Những người theo chủ nghĩa NDM bác bỏ một cách phũ phàng việc tập trung vào các khuynh hướng thiên về những tìm tòi và những khuynh hướng tiếp cận. Họ chỉ trích mô hình đó như thể đề cập tới những thất bại quá mức và được chỉ đạo bởi các trải nghiệm giả tạo hơn là bằng nghiên cứu về những con người thực đang tiến hành những việc có ý nghĩa. Họ hết sức hoài nghi về giá trị của việc sử dụng các thuật toán cứng nhắc nhằm thay thế sự phán đoán của con người và họ không công nhận Paul Meehl là một trong những

vị anh hùng của họ. Gary Klein đã phát biểu hùng hồn lập trường này trong nhiều năm qua.

Thật khó để đặt nền tảng cho một tình hữu ái dựa trên những điều trên nhưng lại là quá nhiều cho một câu chuyện. Tôi chưa từng nghĩ rằng khả năng phán đoán của trực giác luôn sai. Tôi cũng từng là người hâm mộ Klein về nghiên cứu các khả năng thành thục của lính cứu hỏa trên một bản nháp mà ông đã thảo ra vào những năm 1970, và đã bị ấn tượng bởi cuốn sách “Sources of Power” (Tạm dịch: Nguồn gốc sức mạnh.) Phần lớn cuốn sách đi phân tích việc các nhà chuyên môn giàu kinh nghiệm phát triển các kỹ năng trực giác như thế nào. Tôi đã mời ông tham gia vào nghiên cứu nhằm nỗ lực vạch ra ranh giới phân tích những sai sót của những kỳ tích trực giác. Ông đã bị ý tưởng đó hấp dẫn và đồng ý cùng chúng tôi tiến hành dự án đó mà không dám chắc liệu nó có thành công hay không. Chúng tôi bắt đầu đặt ra các câu hỏi riêng biệt khi nào bạn có thể tin tưởng một chuyên gia giàu kinh nghiệm tự cho rằng mình có một khả năng trực giác? Hiển nhiên là Klein muốn được tin tưởng nhiều hơn và tôi sẽ bị nghi ngờ nhiều hơn. Nhưng liệu chúng tôi có thể đồng thuận về nguyên tắc đối với việc trả lời những câu hỏi chung chung?

Chúng tôi đã có rất nhiều cuộc thảo luận trong gần tám năm qua, đã giải quyết nhiều bất đồng, có vẻ xung đột bùng nổ nhiều hơn một lần, chúng tôi đã thảo ra nhiều bản nháp, trở thành những người bạn và còn là đồng tác giả của một bài báo có tiêu đề nói lên câu chuyện này: “Một số trạng thái dành cho chuyên gia trực giác: Từ thất bại tới bất đồng.” Thực vậy, chúng tôi đã không đối đầu nhau trong những vấn đề thực tại mà chúng tôi không cùng quan điểm nhưng chúng tôi cũng đã không thực sự tán đồng.

NHỮNG ĐIỀU KHÁC THƯỜNG VÀ NHỮNG SAI PHẠM

Cuốn sách ăn khách của Malcolm Gladwell, Trong chớp mắt, đã được xuất bản trong khi tôi và Klein còn đang tham gia vào dự án và nó là sự đảm bảo cho việc tự thân chúng tôi tìm được sự đồng thuận về nó. Cuốn sách của Gladwell mở đầu bằng một câu chuyện đáng nhớ về các chuyên gia nghệ thuật đã phải đối mặt với một trở ngại được miêu tả như là một mẫu vật tuyệt vời của bức tượng Kouros, một tác phẩm điêu khắc tạc hình một chàng trai trẻ đang sải bước. Một vài chuyên gia có những phản ứng theo bản năng mãnh liệt: Họ chắc mẩm trong bụng rằng bức tượng là một thứ giả dạng nhưng lại không thể nói rõ về điều khiến họ cảm thấy băn khoăn. Bất kể ai đã từng đọc cuốn sách ấy đều nhớ rằng câu chuyện kể trên như một hình mẫu điển hình về trực giác. Các chuyên gia đã thống nhất rằng họ biết tác

phẩm điêu khắc đó là giả mạo mà không cần tìm hiểu xem bằng cách nào mà họ biết được điều đó, đây quả là một sự lệ thuộc quá lớn vào trực giác. Câu chuyện được đưa ra nhằm ám chỉ rằng một nghiên cứu có hệ thống đối với những điều mơ hồ đã định hướng cho các chuyên gia sẽ gặp phải thất bại nhưng cả Klein và tôi đều loại trừ kết luận đó. Từ quan điểm của chúng tôi, một cuộc điều tra như vậy là cần thiết và nếu nó được tiến hành (Klein biết là được tiến hành như thế nào), thì chắc chắn nó sẽ thành công.

Mặc dù nhiều người đọc tới trường hợp bức tượng Kouros chuyên gia, tự bản thân Gladwell không bị rơi vào tình thế đó. Trong một chương sau đó ông mô tả một chuỗi thất bại về trực giác: Người Mỹ đã bầu cho Tổng thống Harding, người duy nhất có đủ khả năng cho vị trí đó vì rằng ông nhìn có vẻ như hoàn toàn phù hợp với vai trò đó. Ông có cằm vuông và cao, ông là hình ảnh lý tưởng cho một nhà lãnh đạo mạnh mẽ và quyết đoán. Người dân đã có thể bầu cho một người nào đó trông có vẻ mạnh mẽ và quyết đoán mà không cần tới bất kỳ lý do nào khác để chứng minh rằng ông là người phù hợp. Một dự báo cảm tính về việc ngài Harding sẽ thể hiện ra sao với cương vị Tổng thống đã được dấy lên từ việc đặt ra một câu hỏi thay thế cho những thứ khác. Độc giả của cuốn sách này sẽ cho rằng một trực giác như vậy chắc hẳn đã được đưa ra.

TRỰC GIÁC GIỐNG NHƯ SỰ THỪA NHẬN

Những trải nghiệm ban đầu đã định hình các quan điểm của Klein về trực giác lại hoàn toàn khác biệt với tôi. Suy nghĩ của tôi được hình thành từ việc theo dõi ảo tưởng về sự chắc chắn trong chính bản thân mình và qua việc đọc những luận điểm của Paul Meehl về sự yếu kém của dự đoán lâm sàng. Trái lại, các quan điểm của Klein được hình thành từ những nghiên cứu từ rất sớm của ông về những sĩ quan chỉ huy hỏa chiến (đội trưởng đội cứu hỏa). Ông đã đi theo họ khi họ lao vào dập lửa và sau đó phỏng vấn người đội trưởng về cảm giác của ông khi đưa ra các quyết định. Như Klein đã miêu tả về điều đó trong bài luận chung của chúng tôi, đó là ông cùng với các cộng tác viên của mình khám phá ra các sĩ quan chỉ huy có thể đưa ra những quyết định đúng đắn như thế nào mà không cần tới việc so đo các sự lựa chọn. Giả thuyết ban đầu đó là các sĩ quan chỉ huy sẽ giới hạn các phân tích của mình chỉ trong hai sự lựa chọn nhưng giả thuyết đó đã được chứng minh là sai hoàn toàn. Thực tế, các sĩ quan chỉ huy thường chỉ đưa ra duy nhất một lựa chọn và đó là tất cả những gì họ cần để đưa ra. Lựa chọn của họ dựa trên danh sách các trường hợp mà họ đã làm theo trong suốt hơn một thập kỷ, trong cả những trải nghiệm thực tiễn lẫn mô phỏng nhằm nhận định một sự lựa chọn hợp lý, mà họ đã cân nhắc trước đó. Họ đã đánh giá sự chọn lựa

này bằng việc dựng lên một trường hợp giả định trong đầu để xem liệu nó có hiệu quả trong thực tế hay không… Nếu diễn tiến hành động họ đang cân nhắc có vẻ thích đáng, họ sẽ thực thi chúng. Nếu chúng có những thiếu sót, họ sẽ điều chỉnh chúng sao cho phù hợp với thực tế. Nếu họ không thể dễ dàng điều chỉnh, họ sẽ chuyển đến phương án hợp lý nhất kế đó và vận hành đúng chu trình ấy cho tới khi một diễn tiến hành động có thể chấp nhận được tìm ra.

Klein đã làm rõ mô tả này trong một học thuyết về việc ra quyết định, ông đã gọi đó là mô hình Quyết định nhận biết sơ khai (RPD - Recognition - primed decision) mô hình được áp dụng đối với lực lượng cứu hỏa nhưng trong cả một số lĩnh vực khác, trong đó bao gồm cả môn cờ vua. Quy trình này có liên quan tới cả Hệ thống 1 và Hệ thống 2. Trong giai đoạn đầu, một dự định chưa dứt khoát chợt đến trong đầu bởi một chức năng tự động của bộ nhớ kết hợp – Hệ thống 1. Giai đoạn kế tiếp là một tiến trình có tính toán cụ thể mà ở đó dự định được giả định trong đầu nhằm kiểm tra xem liệu nó có vận hành tốt không – một quá trình vận động của Hệ thống 2. Mô hình ra quyết định theo trực giác như là một hình mẫu cho sự thừa nhận khai thác các ý tưởng đã được giới thiệu trước đó ít lâu bởi Herbert Simon, có lẽ đây là vị học giả duy nhất được thừa nhận và ca tụng như thể một vị anh hùng và là nhân vật sáng lập tất cả các tổ chức và nhóm đối lập trong nghiên cứu về việc ra quyết định. Tôi đã trích dẫn định nghĩa của Herbert

Simon về trực giác trong phần mở đầu, nhưng sẽ còn ý nghĩa hơn nhiều khi tôi nhắc lại điều đó ở đây: "Tình huống đã đưa ra một sự gợi ý; chính sự gợi ý này đã tạo điều kiện cho chuyên gia tiếp cận với nguồn thông tin được lưu trữ trong bộ nhớ và thông tin mang lại câu trả lời. Trực giác không gì khác hơn là sự nhận biết."

Lời tuyên bố dứt khoát này làm giảm sức lôi cuốn bề ngoài của trực giác đối với trải nghiệm hàng ngày trong bộ nhớ của chúng ta. Chúng ta kinh ngạc trước câu chuyện về người lính cứu hỏa đã có sự thôi thúc bất chợt để thoát khỏi một ngôi nhà đang bốc cháy ngay trước lúc nó đổ ập xuống, bởi vì người lính cứu hỏa thấy được sự nguy hiểm qua trực giác, "mà không cần biết tới việc nhờ đâu mà anh ta biết được điều đó." Tuy nhiên, chúng ta cũng không rõ bằng cách nào mà ngay lập tức chúng ta biết được, người mà chúng ta trông thấy khi vừa bước vào căn phòng là bạn của chúng ta. Bài học rút ra từ nhận xét của Simon chính là: Điều kỳ lạ của việc biết mà không biết không phải là dấu hiệu đặc trưng của trực giác; nó là phạm trù của đời sống tinh thần.

THU THẬP KỸ NĂNG

Thông tin bổ trợ cho trực giác nhận được "đã lưu trữ trong bộ nhớ" như thế nào? Các dạng cụ thể của các kiểu trực giác nào đó đạt được rất nhanh chóng. Chúng ta đã được thừa hưởng từ tổ tiên của mình một khả năng lĩnh hội tuyệt vời khi chúng ta sợ hãi. Thực vậy, một trải nghiệm thường có khả năng tạo lập một mối ác cảm và sợ hãi lâu dài. Nhiều người trong số chúng ta có ấn tượng mơ hồ về một món ăn lờ mờ nào đó vẫn khiến chúng ta hơi gượng ép khi quay trở lại nhà hàng. Tất cả chúng ta đều trở nên căng thẳng khi tiếp cận tới một điểm mà ở đó một biến cố không mong đợi đã xảy ra, ngay cả khi chẳng có lý do gì để nghĩ rằng nó sẽ xảy ra lần nữa. Trên đường ra sân bay San Francisco nhiều năm về trước, có một tài xế phải vật lộn với đoạn đường gồ ghề, bám theo tôi từ đường cao tốc, rồi kéo cửa kính xe ô tô của anh ta xuống và ném những lời lẽ tục tĩu vào tôi. Tôi không tài nào biết được điều gì đã dẫn tới sự giận dữ của anh ta nhưng tôi vẫn còn nhớ tới giọng của anh ta mỗi khi tôi đi tới vị trí đó.

Trí nhớ của tôi về sự việc sân bay hoàn toàn có ý thức và lý giải một cách đầy đủ thứ cảm xúc đi kèm với nó. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp bạn có thể thấy khó chịu ở một nơi đặc biệt hoặc khi ai đó sử dụng một cách diễn đạt chung chung mà không hề có lấy một ký ức có ý thức về hành động châm ngòi cho một biến cố. Trong nhận thức muộn, bạn sẽ gán cho sự bứt rứt ấy một trực giác nếu nó được nối tiếp bởi một trải nghiệm không hay. Hình thái nghiên cứu mang tính cảm xúc này có mối liên hệ chặt chẽ với điều đã xảy ra trong những thí nghiệm biến đổi nổi tiếng của Pavlov, theo đó những con chó được học cách nhận diện tiếng chuông như là tín hiệu cho biết sắp được ăn. Những điều mà những chú chó của Pavlov đã học có thể được mô tả như là một hy vọng được mài giũa. Những nỗi sợ được mài giũa thậm chí còn dễ dàng đạt tới hơn nữa.

Sợ hãi cũng có thể được tôi luyện – thực tế là khá dễ dàng để tôi luyện sự sợ hãi bởi những ngôn từ hơn là qua trải nghiệm. Người lính cứu hỏa có "giác quan thứ sáu" về mối đe dọa chắc chắn đã có nhiều dịp để chia sẻ các dạng cháy mà anh ta không tham gia cứu hỏa, nhẩm tính trong đầu mình cách xử lý nào là thích hợp và anh ta nên phản ứng như thế nào. Như những gì tôi còn nhớ từ một trải nghiệm, một vị chỉ huy trung đội trẻ không hề có chút kinh nghiệm nào về chiến trận sẽ trở nên căng thẳng trong khi chỉ đạo quân sĩ băng qua một hẻm núi hẹp, bởi anh ta được huấn luyện để nhận diện những loại địa hình có thể tổ chức một trận phục kích. Từng cuộc tập dượt nhỏ đều cần thiết cho việc học tập.

Việc học hỏi từ cảm xúc có thể diễn ra nhanh chóng nhưng những điều chúng ta nghĩ đến như là "sự thành thạo" thường ngốn nhiều thời gian để hình thành. Thành quả đạt được của giới chuyên môn trong những nhiệm vụ tổng hợp giống như việc chơi một ván cờ ở đẳng cấp cao, một trận bóng rổ chuyên nghiệp, hay việc dập một đám cháy nghiêm trọng và chậm chạp bởi sự thành thạo trong một lĩnh vực không chỉ là một kỹ năng đơn lẻ mà hơn thế nó là một tổ hợp lớn của các kỹ năng nhỏ lẻ. Cờ vua là một ví dụ điển hình. Một kỳ thủ chuyên nghiệp có thể hiểu một thế cờ phức tạp chỉ trong chớp mắt, nhưng có thể sẽ phải cần tới hàng năm trời để phát triển lên đẳng cấp đó. Các nghiên cứu của những cao thủ lão luyện đã chỉ ra rằng phải mất ít nhất 10.000 giờ khổ luyện (cứ mỗi ngày chơi cờ 5 tiếng và lặp lại trong suốt trong 6 năm) mới đạt được thành tích cao nhất. Trong suốt những giờ tập trung cực độ ấy, một kỳ thủ luyện tập nghiêm túc trở nên quen thuộc với hàng ngàn cách bài trí, từng dạng một bao gồm cách sắp xếp những quân cờ có liên quan để có thể tấn công hoặc bọc lót cho nhau.

Việc tập luyện chơi cờ ở đẳng cấp cao có thể được so sánh với việc học đọc của chúng ta. Một học sinh lớp một miệt mài với việc nhận diện từng chữ cái đơn lẻ và ghép chúng lại tạo thành những âm tiết và từ ngữ, nhưng với một người đọc thông viết thạo trưởng thành có thể dễ dàng lĩnh hội được toàn bộ cụm từ đó. Một người đọc thông thạo cũng đã đạt tới khả năng ráp nối những thành tố đồng nhất trong một kết cấu câu mới và có thể nhanh chóng "nhận diện" và phát âm một cách chuẩn xác một từ mà trước đó cô ta chưa từng trông thấy. Trong môn cờ vua, các nước cờ có ảnh hưởng lẫn nhau lặp đi lặp lại giữ vai trò như những chữ cái và một thế cờ trong một ván cờ giống như một cụm từ dài hoặc một câu trong một đoạn văn.

Một người đọc điêu luyện chỉ mới thoạt nhìn sẽ có thể đọc đoạn thơ mở đầu trong bài "Jabberwocky" của Lewis Carroll với nhịp điệu và ngữ điệu hoàn hảo, như một niềm vui thú:

Twas brillig, and the slithy toves

Did gyre and gimble in the wabe:

All mimsy were the borogoves,

And the mome raths outgrabe.

Tạm dịch:

"Bốn giờ chiều, chú thằn lằn uyển chuyển xoay tròn

Đào một cái hang xoáy sâu vào lòng đất

Trên thảm có chú chim gầy xơ xác

Và lợn con kêu khóc lạc đường.”

Việc đạt tới mức thành thạo trong môn cờ vua còn khó khăn và tốn nhiều thời gian hơn nhiều so với việc học đọc bởi có quá nhiều chữ cái trong “bảng chữ cái” của môn cờ vua và bởi những “từ” này chứa đựng quá nhiều chữ cái. Tuy vậy, sau hàng ngàn giờ thực hành, các kỳ thủ lão luyện có thể học một thế cờ chỉ trong một cái chớp mắt. Một vài nước cờ xuất hiện trong đầu họ luôn gần như là chắc chắn và đôi khi là sự sáng tạo. Họ có thể xử lý tốt một “từ” mà họ chưa từng chạm trán và có thể tìm ra một nước đi mới nhằm làm rõ một nước đi quen thuộc.

MÔI TRƯỜNG KỸ NĂNG

Tôi và Klein nhanh chóng phát hiện ra rằng chúng tôi đã thống nhất cả về mặt kỹ năng trực giác bản năng và về việc chúng được rèn luyện như thế nào. Chúng tôi vẫn cần phải thống nhất về câu hỏi cốt yếu của mình: Khi nào bạn có thể tin được một chuyên gia tự tin khẳng định rằng ông ta có một năng lực trực giác?

Cuối cùng chúng tôi đã kết luận rằng mối bất đồng của chúng tôi một phần là bởi thực tế có quá nhiều chuyên gia khác nhau xuất hiện trong tâm trí của chúng tôi. Klein đã tiêu tốn khá nhiều thời gian với những người chỉ huy đội cứu hỏa, y tá lâm sàng và các chuyên gia của các lĩnh vực khác, những người tinh thông thực sự trong lĩnh vực của họ. Tôi đã tốn thời nhiều gian cho việc tư duy về các bác sĩ lâm sàng, nhà đầu cơ chứng khoán, và các nhà khoa học chính trị đang cố gắng để tạo ra những dự báo dài hạn không thể lý giải được. Không có gì là ngạc nhiên, thái độ mặc nhiên của ông thật đúng đắn và nghiêm túc; còn của tôi lại quá hoài nghi. Ông đã mong đợi rất nhiều việc tin tưởng vào các chuyên gia, những người đạt tới một khả năng trực giác, như cách ông nói với tôi, những chuyên gia đích thực biết được những giới hạn kiến thức của họ. Tôi đã biện luận rằng nhiều chuyên gia giả hiệu là những người chẳng hề có chút ý niệm nào về việc họ đang làm gì (ảo tưởng về tính chắc chắn) và rằng như một sự nhận định chung niềm tự tin chủ quan thường quá lớn và thường không có đầy đủ thông tin.

Trước đó tôi đã phác họa sự tín nhiệm của người dân vào một niềm tin đối với hai ấn tượng có liên quan: Tự do nhận thức và tính chắc chắn. Chúng ta

tự tin khi câu chuyện chúng ta kể đi vào tâm trí chính mình một cách dễ dàng, không hề có sự mâu thuẫn và không có tình huống đối chiếu. Nhưng sự tự do và tính chặt chẽ không đảm bảo rằng một niềm tin là chính xác. Cơ cấu liên hợp được thiết lập để phủ định sự hồ nghi và để gợi lên những ý tưởng và thông tin có thể ăn nhập với câu chuyện đang xuất hiện ở hiện tại. Một ý nghĩ đi theo hướng WYSIATI sẽ dễ dàng có sự tự tin cao bởi việc phớt lờ những điều không biết đến. Bởi vậy mà không có gì ngạc nhiên khi rất nhiều người trong số chúng ta có thiên hướng tin tưởng vào những trực giác vô căn cứ. Sau cùng, tôi và Klein đã đi tới thống nhất trên một nguyên tắc quan trọng: Niềm tin mà con người có được trong những trực giác của họ không phải là dẫn chứng tin cậy cho tính chắc chắn của họ. Nói một cách khác, không nên tin bất cứ người nào kể cả chính bản thân bạn – nói với bạn rằng bạn nên tin tưởng vào đoán định của họ nhiều như thế nào.

Nếu sự tự tin chủ quan không đáng tin, chúng ta có thể ước định giá trị có thể của một đoán định trực giác như thế nào? Khi nào thì những phán đoán phản ánh khả năng chuyên môn chính xác? Khi nào họ bộc lộ một ảo tưởng mang tính chắc chắn? Câu trả lời đến từ hai điều kiện nền tảng đối với sự hình thành một kỹ năng:

- Một môi trường có quy luật thích đáng để có thể dự báo.
- Một cơ hội được tìm hiểu những quy tắc này qua thực tế mở rộng.

Khi cả hai điều kiện trên được thỏa mãn, các khả năng trực giác gần như đạt tới ngưỡng thuần thục. Môn cờ vua là một ví dụ điển hình về một môi trường có tính quy luật nhưng bài brit và poker cũng cung cấp những quy luật thống kê thiết thực để có thể hỗ trợ cho kỹ năng. Các bác sĩ, y tá, vận động viên và lính cứu hỏa cũng đối mặt với những tình huống phức tạp nhưng về cơ bản là những tình huống có trật tự. Những trực giác chính xác đã được Garry Klein miêu tả là do những gợi ý có giá trị cao mà Hệ thống 1 của các chuyên gia đã được lĩnh hội để vận dụng, ngay cả nếu Hệ thống 2 đã không được biết đến để gọi tên chúng. Ngược lại, những tay đầu cơ chứng khoán và những nhà khoa học chính trị đã đưa ra những dự báo dài hạn lại vận hành trong một môi trường có độ vững chắc bằng không. Những thất bại của họ phản ánh nền tảng không ổn định của các biến cố mà họ đã cố gắng dự báo.

Một số môi trường còn tệ hơn cả sự bất quy tắc. Robin Hogarth đã mô tả những môi trường "xấu xa", nơi mà các nhà chuyên môn có vẻ như đã rút ra những bài học từ những trải nghiệm sai lầm. Ông dựa theo ví dụ của Lewis Thomas về một bác sĩ ở đầu thế kỷ XX, vị bác sĩ này thường xuyên có những trực giác về các bệnh nhân đã bị phơi nhiễm bệnh thương hàn. Thật

không may, ông đã thử thách linh cảm của mình bằng việc bắt mạch lưỡi của bệnh nhân, mà không hề rửa tay giữa các lần khám bệnh. Sau khi bệnh nhân đã thành người nhiễm bệnh, vị bác sĩ đã đạt tới một khả năng phán đoán lâm sàng không thể sai lệch. Những dự đoán của vị bác sĩ này đã chính xác – nhưng không phải bởi ông đã rèn luyện khả năng trực giác chuyên nghiệp!

Các chuyên gia lâm sàng của Meehl không phải là người duy nhất thất bại nhưng vì thiếu năng lực. Họ đã thể hiện một cách kém cỏi bởi họ bị giao cho những nhiệm vụ mà không hề có một giải pháp đơn giản. Tình thế khó khăn của các chuyên gia lâm sàng ít khắc nghiệt hơn so với môi trường có độ chắc chắn bằng không của việc dự báo chính trị trong dài hạn nhưng chúng đã vận hành trong những tình huống ít chắc chắn mà không cho phép có độ chính xác cao. Chúng ta biết được như vậy là bởi những thuật toán thống kê tốt nhất, mặc dù chính xác hơn so với những đoán định của con người, không khi nào quá chính xác. Thực vậy, những nghiên cứu được tiến hành bởi Meehl và những người ủng hộ ông không bao giờ đưa ra được một luận chứng "không thể chối cãi", một trường hợp mà theo đó các chuyên gia lâm sàng đã hoàn toàn bỏ lỡ một manh mối có giá trị lớn mà thuật toán đã khám phá ra. Một thất bại nghiêm trọng thuộc dạng này không chắc đã xảy ra bởi việc lĩnh hội của con người thông thường đều có hiệu quả. Nếu một căn cứ dự đoán chắc chắn tồn tại, các nhà giám sát con người sẽ tìm ra nó, đưa ra một thời cơ tốt để làm vậy. Các thuật toán thống kê vượt trội hơn hẳn con người trong những môi trường ồn ã bởi hai lý do: Chúng thích hợp hơn những phán quyết của con người để tìm ra những căn cứ ít có giá trị và thích hợp hơn nhiều để duy trì một mức độ chính xác khiêm tốn qua việc sử dụng các căn cứ một cách phù hợp.

Thật sai lầm khi đổ lỗi cho ai đó vì đã thất bại trong việc dự đoán chính xác trong một thế giới không thể đoán định. Tuy nhiên, có lẽ là công bằng khi chê trách các chuyên gia khi tin tưởng rằng họ có thể thành công trong một nhiệm vụ bất khả thi. Việc đòi hỏi những khả năng trực giác chính xác trong một tình huống khó đoán định là sự lường gạt bản thân tốt nhất, đôi khi là tệ nhất. Trong sự thiếu vắng các căn cứ có giá trị, "những thành công" về trực giác là nhờ vào may mắn hoặc lừa gạt. Nếu bạn cảm thấy kết luận này đáng ngạc nhiên, bạn vẫn còn một chút niềm tin rơi rớt rằng khả năng trực giác là điều thần kỳ. Hãy ghi nhớ quy tắc: Không thể tin tưởng vào khả năng trực giác trong một môi trường thiếu vắng những quy luật bền vững.

SỰ PHẢN HỒI VÀ THỰC TIỄN

Một số quy luật trong môi trường dễ dàng nhận ra và ứng dụng hơn những

thứ khác. Hãy nghĩ về việc bạn đã phát triển cách sử dụng phanh xe của mình như thế nào. Khi bạn đang dần làm chủ kỹ năng vào đường cua, bạn đã từ từ lĩnh hội được rằng khi nào cần nhấn chân ga và khi nào thì sử dụng chân phanh và đạp phanh dứt khoát như thế nào. Những khúc cua khác nhau và sự thay đổi mà bạn đã trải nghiệm trong quá trình học hỏi đảm bảo rằng giờ đây bạn đã sẵn sàng hãm phanh vào đúng thời điểm và khoảng cách trong bất kể khúc cua nào bạn gặp phải. Những điều kiện cho việc học được kỹ năng này là lý tưởng, bởi bạn nhận được phản hồi rõ ràng và tức thì bất cứ khi nào bạn lái xe vòng quanh một cái bùng binh: Tận hưởng sự êm ái của một cú bẻ lái dễ chịu hoặc chút ít khó chịu của một vài khó khăn trong việc cầm lái nếu bạn hãm phanh quá sâu hoặc không vừa tầm. Trong các tình huống thử thách một hoa tiêu ở bến cảng đang lai dắt các tàu lớn có nhiều quy luật nhưng kỹ năng là thứ khó để cải thiện hơn rất nhiều nếu chỉ dựa trên sự trải nghiệm. Liệu rằng các chuyên gia có lấy một cơ hội để khai thác sự thông thạo về trực giác mà về bản chất là phụ thuộc vào chất lượng và tốc độ phản hồi, cũng như vào cơ may thích đáng để thực hành hay không.

Sự thuần thục không chỉ là một kỹ năng đơn lẻ, nó là tổng hòa của các kỹ năng. Một chuyên gia có thể có chuyên môn cao trong một số nhiệm vụ thuộc lĩnh vực của mình nhưng vẫn chỉ là một tay lính mới trong các nhiệm vụ còn lại. Nhưng cờ vua là một biệt lệ trong vấn đề này. Vào thời điểm các kỳ thủ trở thành các tay cờ chuyên nghiệp họ đã “thấy được mọi thứ” (hoặc gần như mọi thứ). Các bác sĩ phẫu thuật có thể thành thạo trong một vài ca phẫu thuật hơn nhiều ca phẫu thuật khác. Hơn nữa, một vài khía cạnh của một số nhiệm vụ của các nhà chuyên môn dễ dàng lĩnh hội hơn nhiều thứ khác. Các bác sĩ trị liệu bằng biện pháp tâm lý có rất nhiều cơ may để quan sát phản ứng tức thì của các bệnh nhân từ những điều họ mô tả. Sự phản hồi cho phép họ phát triển kỹ năng về trực giác nhằm tìm kiếm những từ ngữ và giọng điệu mà sẽ xoa dịu cơn giận, rèn giũa sự tự tin, hoặc định hướng sự chú ý của bệnh nhân. Mặt khác, các nhà trị liệu không hề có lấy một cơ hội để nhận diện liệu pháp phổ biến nào là phù hợp nhất đối với những người bệnh khác nhau. Sự phản hồi dài hạn của bệnh nhân rất thưa thớt, bị trì hoãn, hoặc (thường xuyên) không có và trong một vài trường hợp, nhận thức từ sự trải nghiệm quá mơ hồ.

Trong một số chuyên khoa, các bác sĩ gây mê là người được hưởng lợi từ sự phản hồi tích cực, bởi hiệu quả từ hành động của họ rất rõ rệt và nhanh chóng. Ngược lại, các bác sĩ X-quang chỉ thu được chút ít thông tin về độ chính xác của các chẩn đoán mà họ đưa ra và về những bệnh lý mà họ đã không thể thấy được. Bởi vậy các bác sĩ gây mê ở trong tình huống tốt hơn để có thể phát triển các kỹ năng trực giác hữu dụng. Nếu một vị bác sĩ gây

mê nói: “Tôi cảm giác có gì đó sai sót”, mọi người trong phòng phẫu thuật nên sẵn sàng cho một trường hợp khẩn cấp.

Như trong trường hợp về niềm tin chủ quan, ở đây thêm một lần nữa, các chuyên gia không thể biết được những giới hạn về khả năng chuyên môn của mình. Một bác sĩ trị liệu bằng liệu pháp tâm lý có kinh nghiệm biết rằng bản thân mình có nhanh nhạy trong việc nghiên cứu xem điều gì đang diễn ra trong tâm trí bệnh nhân của mình và bởi vậy cô có được những khả năng trực giác có giá trị về điều mà bệnh nhân sẽ nói sau đó. Nó có một sức lôi cuốn đối với cô để đi kết luận rằng cô cũng có thể đoán trước được bệnh nhân sẽ thể hiện tích cực như thế nào trong năm kế tiếp, nhưng kết luận này không thỏa đáng. Sự dự tính trong ngắn hạn và việc dự đoán trong dài hạn là những nhiệm vụ khác biệt và bác sĩ trị liệu đã có cơ hội thích đáng để lĩnh hội một trong hai thứ. Tương tự như vậy, một chuyên gia tài chính có thể có những kỹ năng về công việc buôn bán của mình nhưng trong hoạt động đầu cơ cổ phiếu thì không, và một chuyên gia ở vùng Trung Đông biết rất nhiều thứ nhưng không thể biết trước tương lai. Nhà tâm lý học lâm sàng, kẻ đầu cơ chứng khoán và học giả sử dụng các kỹ năng về trực giác trong một vài nhiệm vụ của mình, nhưng họ đã không được học cách nhận diện các tình thế và các nhiệm vụ mà ở đó khả năng trực giác sẽ phản kháng (tác động ngược) lại họ. Những giới hạn không được nhận biết về kỹ năng của các nhà chuyên môn giúp lý giải tại sao các chuyên gia thường quá tự tin ở bản thân.

KIỂM ĐỊNH GIÁ TRỊ

Ở điểm cuối cuộc hành trình của chúng tôi, Gary Klein và tôi đã thống nhất về một câu trả lời chung cho thắc mắc ban đầu của chúng tôi: Khi nào chúng ta có thể tin tưởng một chuyên gia có kinh nghiệm tự cho rằng mình có khả năng trực giác? Kết luận của chúng tôi đó là có thể phân biệt phần lớn các khả năng trực giác có vẻ có giá trị từ những gì tưởng như không có thực. Ví như trong sự phán quyết liệu rằng một tác phẩm nghệ thuật là thật hay giả, bằng việc tập trung vào nguồn gốc của tác phẩm, bạn sẽ phán đoán tốt hơn qua việc săm soi từng chi tiết tác phẩm. Nếu môi trường mang tính quy luật một cách tuyệt đối và nếu người đoán định có một cơ hội để nhận ra những quy luật của nó, cơ cấu liên hợp sẽ nhận diện các tình huống và tạo ra những dự báo và các quyết định một cách nhanh chóng và chính xác. Bạn có thể tin vào trực giác của ai đó nếu những điều kiện trên được đáp ứng.

Thật không may, bộ nhớ liên hợp tạo ra những khả năng trực giác chủ quan hấp dẫn đều sai cả. Bất cứ ai từng chứng kiến sự tiến bộ trong môn cờ vua của một tài năng trẻ đều biết rất rõ rằng kỹ năng không trở nên hoàn hảo

ngay lập tức được và trên con đường tiến gần tới sự hoàn hảo đã có những sai sót được làm ra bởi sự tự tin thái quá. Khi đánh giá khả năng trực giác của chuyên gia, bạn sẽ luôn cân nhắc liệu rằng đó có phải là một cơ hội thích hợp cho việc nhận biết các dấu hiệu, ngay cả trong một môi trường có quy luật.

Trong một môi trường ít quy luật hoặc kém vững chắc, các phỏng đoán về sự phán đoán được viện ra. Hệ thống 1 thường có khả năng sản sinh ra những câu trả lời nhanh trước những câu hỏi khó bằng sự thay đổi, tạo dựng sự gắn kết những chỗ không gắn kết. Câu hỏi được trả lời không phải là điều đã được mong đợi nhưng câu trả lời được sản sinh ra một cách nhanh chóng và có thể đủ tin cậy để vượt qua sự rà soát lỏng lẻo và dễ dãi ở Hệ thống 2. Bạn có thể muốn dự báo lợi nhuận tương lai của một doanh nghiệp và tin rằng đó là những gì bạn đang phán đoán trong khi trong thực tế đánh giá của bạn bị chi phối bởi những ấn tượng về động lực và năng lực của các thành viên quản trị hiện thời của công ty đó. Do sự thay đổi diễn ra một cách tự động, bạn thường không biết được bản chất của một xét định mà bạn (Hệ thống 2 của bạn) xác nhận và thông qua. Nếu đó là điều duy nhất xuất hiện trong đầu, đó có thể là sự chủ quan không thể phân biệt được từ những phán quyết có giá trị mà bạn đã tạo ra với sự tự tin về mặt chuyên môn. Đó là lý do tại sao niềm tin chủ quan không phải là một chẩn đoán tích cực về độ chính xác: Các phán đoán là câu trả lời sai cho câu hỏi đưa ra cũng có thể được đưa ra với sự tự tin quá mức.

Bạn có thể đặt câu hỏi, tại sao Gary Klein và tôi đã không lập tức nảy ra ý tưởng về việc đánh giá một khả năng trực giác của một chuyên gia bằng việc ước định tính quy luật của môi trường và tiểu sử học thuật của chuyên gia đó – thường là gạt sang một bên sự tự tin của chuyên gia đó. Và chúng ta đã nghĩ câu trả lời có thể sẽ như thế nào? Đây đều là những câu hỏi hay bởi các bước giải pháp đã rõ ràng ngay từ ban đầu. Chúng ta đã biết ngay từ đầu rằng các sĩ quan chỉ huy tại hiện trường vụ cháy và các y tá nhi khoa sẽ dừng chân ở bên bờ các trực giác có giá trị và các chuyên ngành được Meehl nghiên cứu sẽ nằm ở bờ còn lại, cùng với những tay đầu cơ chứng khoán và các học giả.

Thật khó để diễn tả lại những năm tháng chúng tôi đã dồn sức vào nghiên cứu, những cuộc tranh cãi hàng giờ, những trao đổi không dứt về những bản phác thảo và hàng trăm e-mail tranh cãi từng từ và hơn một lần gần như là từ bỏ. Nhưng đó là những gì vẫn luôn xảy ra khi một dự án kết thúc ở mức thành công vừa phải: Một khi bạn hiểu được kết luận chủ chốt, dường như sự việc luôn rõ ràng.

Như chính tựa đề mà bản báo cáo của chúng tôi chỉ ra, tôi và Klein đã ít bất đồng hơn chúng tôi tưởng và đã chấp thuận các giải pháp cho gần như tất cả các vấn đề lớn đã được nêu ra. Tuy nhiên, chúng tôi cũng đã phát hiện ra rằng những khác biệt ban đầu của chúng tôi còn vượt ra ngoài một sự bất đồng về nhận thức. Chúng tôi có những quan điểm, cảm xúc, những nếm trải khác nhau và những thay đổi rõ rệt qua các năm. Đó là điều rõ rệt nhất trong thực tế mà chúng tôi thấy ngạc nhiên và thú vị. Klein vẫn cau mày mỗi khi cụm từ sai lệch được nhắc đến và ông ấy vẫn thích thú với những câu chuyện mà ở đó các thuật toán hoặc các trình tự khuôn mẫu gây ra những quyết định lố bịch rành rành. Tôi thỉnh thoảng có chiều hướng nhìn nhận những sai sót của các thuật toán như là cơ hội để củng cố chúng. Mặt khác, tôi tìm thấy nhiều sự thỏa mãn hơn Klein trong việc quở trách các chuyên gia ngạo mạn viện vào sức mạnh của trực giác trong các tình huống có độ chắc chắn bằng không. Tuy nhiên, về lâu dài việc tìm được nhiều sự đồng thuận về học thuật như chúng tôi đã từng làm chắc chắn quan trọng hơn những khác biệt về cảm xúc dai dẳng vẫn còn sót lại.

BÀN VỀ KHẢ NĂNG TRỰC GIÁC CỦA CHUYÊN GIA

"Cô ta có được bao nhiêu sự tinh tường trong nhiệm vụ đặc biệt này? Cô ta đã thực hành bao nhiêu lần rồi?"

"Anh ta có thực sự tin rằng môi trường của sự khởi động mang tính quy luật đầy đủ để biện minh cho một khả năng trực giác đi ngược lại với những đánh giá nền tảng?"

"Cô ấy rất tự tin với quyết định của mình, nhưng niềm tin chủ quan là một chỉ số tồi về mức độ chính xác của một phán quyết."

"Anh ta thực sự đã có cơ hội để nhận thức? Phản hồi về những phán quyết mà anh ta đã nhận được nhanh và rõ ràng như thế nào?"

Chương 23. Cái nhìn khách quan

Một vài năm sau khi tôi và Amos bắt đầu hợp tác, tôi đã thuyết phục một số

quan chức trong Bộ Giáo dục Israel về nhu cầu cần có một chương trình giảng dạy nhằm hướng dẫn việc ra quyết định và nhận định ở các trường trung học. Đội ngũ mà tôi xây dựng được bao gồm cả một vài nhà giáo ưu tú, một số sinh viên ngành Tâm lý học của tôi, Seymour Fox và cuối cùng là ngài hiệu trưởng Trường Giáo dục thuộc Đại học Do Thái, một chuyên gia trong lĩnh vực phát triển chương trình đào tạo, nhằm thiết kế một chương trình giảng dạy và soạn thảo sách giáo khoa phù hợp cho chương trình đó.

Sau một năm làm việc, vào một buổi họp mặt định kỳ vào chiều thứ Sáu, chúng tôi đã lập được một bản đề cương chi tiết cho chương trình học, đã soạn được đôi ba chương và đã cho dạy thử một vài buổi học mẫu tại các lớp học. Tất cả chúng tôi đều cảm thấy mình đã thiết kế ra một chương trình tuyệt vời. Một ngày kia, khi chúng tôi đang thảo luận về trình tự cho việc đánh giá các ẩn số, ý tưởng về việc thực hiện một bài thực hành đã nảy ra trong đầu tôi. Tôi đề nghị mọi người đưa ra một con số áng chừng về khoảng thời gian chúng tôi cần để hoàn thành bản phác thảo bộ sách giáo khoa để đệ trình cho Bộ Giáo dục xem xét. Tôi đang theo đuổi một quy trình làm việc chung cho cả nhóm để tổng hợp thông tin và ý kiến của nhóm và ý kiến của mọi người mà không cần phải châm ngòi cho công luận. Quy trình xây dựng lên nhằm mục đích tận dụng nguồn tri thức sẵn có của các thành viên trong nhóm tốt hơn là thói quen khơi mào thảo luận thông thường vẫn hay làm. Tôi đã tổng hợp được các dự trù và đã ghi lại các kết quả này lên bảng. Nhóm làm việc của chúng tôi đã xoay quanh thảo luận chủ đề này khoảng hai năm, trong một năm rưỡi, một vài thành viên đưa ra kết luận, còn số đông đưa ra kết luận trong khoảng hai năm rưỡi.

Sau đó tôi có vài ý tưởng khác. Tôi quay sang Seynour, chuyên gia xây dựng chương trình học và đặt câu hỏi liệu rằng ông có biết một số nhóm khác tương tự như nhóm chúng tôi mà đã từng xây dựng được một chương trình giảng dạy hay không. Đó là khoảng thời gian khi mà một số cải cách giáo dục kiểu như “toán học kiểu mới” đã được giới thiệu và Seymour trả lời rằng ông biết một vài nhóm như thế. Sau đó tôi lại hỏi rằng liệu ông có biết gì về tiểu sử của những nhóm này không và cuối cùng hóa ra ông cũng có mối quan hệ thân thiết với một vài nhóm trong số các nhóm này. Tôi đề nghị ông mường tượng về những nhóm này, khi họ đã tạo ra một số tiến trình phát

triển chương trình giáo dục như chúng tôi từng đạt được. Tôi muốn biết, họ đã mất bao lâu để hoàn tất dự án xây dựng bộ sách giáo khoa của mình?

Seymour đã rơi vào trạng thái trầm tư khi nghe tôi đặt ra các câu hỏi đó. Cuối cùng khi ông lên tiếng, tôi có cảm tưởng như mặt ông đang đỏ lựng lên, lúng túng đưa ra câu trả lời của mình: "Ngài biết đấy, tôi chưa từng nhận thức được điều này trước đó nhưng thực tế thì không phải tất cả các nhóm đều ở ngưỡng có thể so sánh được với những gì chúng ta đã từng trải qua để hoàn thành nhiệm vụ của mình. Rất nhiều nhóm thất bại và không có khả năng hoàn tất công việc của mình."

Đây chính là điều gây ra rắc rối, chúng tôi chưa từng cân nhắc tới khả năng mình có thể thất bại. Mối lo âu của tôi tăng lên, tôi đã hỏi rằng ông áng chừng xem số lượng ấy lớn chừng nào. "Khoảng 40%," ông trả lời. Bấy giờ, cái bóng ảm đạm của bức rèm xám bắt đầu bao phủ toàn bộ căn phòng. Câu hỏi kế tiếp rất rõ ràng: "Những ai đã hoàn thành," tôi hỏi. "Mất bao lâu để họ đạt được kết quả đó?" "Tôi không thể nghĩ là có nhóm nào hoàn tất công việc trước 7 năm," ông trả lời, "và cũng không có nhóm nào mất quá 10 năm."

Tôi đã hy vọng vào lời gợi ý nhỏ: "Khi ông đi so sánh những kỹ năng của chúng ta với những nguồn lực của các nhóm khác, ông thấy họ ra sao? Ông có thể xếp hạng chúng ta trong sự tương quan với những nhóm ấy như thế nào?" Seymour không lưỡng lự quá lâu. "Chúng ta ở dưới mức trung bình," ông trả lời, "nhưng không thấp hơn quá nhiều." Tất cả chúng tôi hoàn toàn kinh ngạc trước điều đó kể cả Seymour, người có sự tiên đoán chính xác trong khoảng liên ứng lạc quan của nhóm. Cho tới khi tôi đã gợi ra trong ông khiến ông không còn mối liên kết nào giữa sự hiểu biết của ông về tiểu sử các nhóm khác với dự đoán của ông về tương lai của chúng tôi.

Khi chúng tôi nghe Seymour nói thì trạng thái nhận thức của chúng tôi lúc ấy không thể miêu tả được hành động những gì mà chúng tôi "đã biết". Rõ ràng tất cả chúng tôi "đã biết" rằng tối thiểu 7 năm và 40% nguy cơ thất bại là một dự đoán có vẻ hợp lý về điều tất yếu xảy đối với dự án của chúng tôi hơn là những con số chúng tôi vừa viết ra trên giấy cách đó vài phút. Nhưng chúng tôi đã không tỏ ra quan tâm tới những điều chúng tôi đã biết. Dự đoán mới vẫn có vẻ như không có thực, bởi chúng tôi không thể nào mường tượng được sao có thể tốn nhiều thời gian tới vậy để hoàn thành một dự án trông có vẻ như chúng tôi hoàn toàn kiểm soát được. Chẳng có quả cầu tiên tri nào xuất hiện vào thời điểm đó để tiết lộ cho chúng tôi về chuỗi các biến cố lạ kỳ không chắc sẽ xảy ra trong tương lai của chúng tôi. Tất thảy chúng tôi đều có

thể trông thấy một kế hoạch hợp lý sẽ cho ra đời một cuốn sách trong khoảng hai năm, đối lập với những số liệu cho thấy các nhóm khác đã thất bại hoặc đã tốn một khoảng thời gian dài tới vô lý để hoàn thành nhiệm vụ tương tự. Những điều chúng tôi được nghe là thông tin nền tảng, từ đó chúng tôi có thể suy ra một câu chuyện nhân quả: Nếu có quá nhiều nhóm đã thất bại và nếu những nhóm ấy tốn quá nhiều thời gian để đạt tới thành công, việc soạn thảo một chương trình giảng dạy rõ ràng còn khó khăn hơn việc chúng tôi từng nghĩ. Nhưng một phép suy diễn như vậy có thể sẽ mâu thuẫn với trải nghiệm trực tiếp của chúng tôi về quy trình hoàn hảo mà chúng tôi tạo ra. Những con số mà đã cung cấp được Seyrour coi như những hệ số gốc thông thường – được ghi lại ngay lập tức nhưng bị gạt sang một bên.

Chúng tôi nên từ bỏ vào ngày hôm đó. Không ai trong chúng tôi mong muốn bỏ ra nhiều hơn 6 năm để làm một dự án có tới 40% nguy cơ thất bại. Mặc dù chúng tôi cần hiểu được rằng kiên trì là không hợp lý trong tình huống này, sự cảnh báo đã không đưa ra được một lý do thuyết phục để khiến chúng tôi từ bỏ công việc của mình. Sau vài phút tranh luận, chúng tôi lại tập trung nhóm lại và tiến hành công việc như thể chưa có gì xảy ra. Sau cùng thì cuốn sách cũng đã được hoàn tất sau đó 8 năm. Trong khoảng thời gian đó, tôi đã không còn sinh sống ở Israel và từ lâu đã không còn là thành viên của nhóm nữa, họ đã hoàn thành nhiệm vụ sau rất nhiều thăng trầm bất ngờ. Sự nhiệt tình ban đầu đối với ý tưởng tại Bộ Giáo dục đã giảm dần vào thời điểm bản thảo được hoàn tất và không bao giờ được sử dụng.

Sự việc rối rắm này là một trong những trải nghiệm đắt giá nhất trong sự nghiệp của tôi. Sau cùng tôi đã rút ra được ba bài học từ trải nghiệm đó. Bài học đầu tiên có thể thấy ngay lập tức: Tôi đã lưỡng lự trước sự khác biệt giữa hai phương thức hết sức khác biệt để dự đoán, sau này Amos và tôi đã quy về thành cái nhìn chủ quan và cái nhìn khách quan. Bài học thứ hai là những dự báo trước đó của chúng tôi về khoảng thời gian hai năm cho việc hoàn thành dự án là một hoạch định mơ hồ. Những ước đoán của chúng tôi gần với một viễn tưởng được dàn dựng khéo hơn là một đánh giá thực tiễn. Tôi ghi nhận bài học thứ ba lâu hơn thế, tôi gọi đó là lòng kiên trì phi lý: Điều điên rồ mà chúng tôi đã thực hiện vào ngày hôm đó là không từ bỏ dự án. Khi đối mặt với một sự lựa chọn, chúng tôi đã chọn từ bỏ sự thật hơn là từ bỏ sự nghiệp.

CHÌM ĐẮM TRONG CÁI NHÌN CHỦ QUAN

Vào một ngày thứ Sáu rất lâu về trước, các chuyên gia xây dựng giáo án của chúng tôi đã đưa ra hai sự phán đoán về cùng một vấn đề và đi đến rất nhiều

câu trả lời khác biệt. Cái nhìn chủ quan là thứ mà tất cả chúng tôi, gồm cả Seymour đều chấp thuận một cách tự nhiên nhằm định đoạt tương lai dự án mà chúng tôi theo đuổi. Chúng tôi đã tập trung vào các tình huống riêng lẻ của mình và tìm kiếm căn cứ trong chính những trải nghiệm của chúng tôi. Chúng tôi đã có được một bản kế hoạch đại cương: Chúng tôi biết có bao nhiêu chương sách mà chúng tôi sẽ soạn, và dự tính khoảng thời gian chúng tôi phải bỏ ra để soạn xong hai chương trong số các chương còn lại của cuốn sách đó. Những người thận trọng hơn hẳn đã mất thêm một vài tháng để ước chừng một con số dự phòng cho sai sót.

Việc sử dụng phép loại suy là một sai lầm. Chúng tôi đã được cảnh báo dựa trên thông tin ngay trước mắt mình – WYSIATI – nhưng các chương mà chúng tôi đã hoàn thành trước có lẽ dễ hơn những chương sau và sự tận tâm của chúng tôi đối với dự án sau đó hẳn đã đạt tới đỉnh điểm. Nhưng vấn đề cốt yếu ở đây là chúng tôi đã lơ là với điều mà Donald Rumsfeld cho là rất tuyệt "những ẩn số không xác định". Vào thời điểm đó, không có cách nào để chúng tôi có thể đoán trước được những biến cố sẽ là nguyên nhân khiến cho dự án phải kéo dài quá lâu. Những vụ ly hôn, ốm đau, những cuộc khủng hoảng hợp tác với những thủ tục hành chính quan liêu không lường trước được đã trì hoãn công việc của chúng tôi. Những biến cố không lường trước này, không chỉ dẫn tới việc chậm trễ tiến độ hoàn thành các chương trong cuốn sách mà còn ảnh hưởng đến tiến độ hoàn thành công việc chung của cả nhóm. Dĩ nhiên, điều tương tự có thể đã từng tồn tại đối với những nhóm khác mà Seymour đã biết tới. Các thành viên của những nhóm này cũng không hề hình dung được trước những biến cố sẽ đưa đẩy họ tới việc phải mất tới 7 năm để hoàn thành, hoặc cuối cùng đã không thể hoàn thành dự án mà họ đã từng cho rằng rất khả thi. Cũng giống như chúng tôi, họ đã không biết được những thách thức mà họ sẽ đối mặt. Có rất nhiều nguyên nhân khiến các kế hoạch thất bại và mặc dù phần lớn nguyên nhân đó rất mơ hồ, thì khả năng có điều gì đó sai sót trong một dự án lớn là rất cao.

Câu hỏi thứ hai tôi đặt ra cho Seymour đã hướng sự chú tâm của ông ấy khỏi chúng tôi và đối diện với một nhóm rơi vào trường hợp tương tự. Seymour đã ước tính hệ số gốc của thành công ở những nhóm tham chiếu ấy là: 40% thất bại và phải mất 7 năm tới 10 năm để hoàn thành. Cuộc khảo sát không chính thức của ông chắc chắn không đưa ra các căn cứ thỏa mãn tiêu chí của nghiên cứu khoa học nhưng nó đã cung cấp một nền tảng hợp lý cho một dự báo cơ bản: Sự dự đoán bạn đưa ra về một trường hợp nếu bạn không biết gì hết ngoại trừ phạm trù mà nó thuộc về. Như chúng ta đã thấy trước đó, dự đoán cơ bản sẽ là căn cứ cho những dự đoán xa hơn. Nếu bạn được yêu cầu đoán chiều cao của một người phụ nữ với một thông tin duy nhất là cô sống

ở thành phố New York, thì dự đoán cơ sở của bạn sẽ là ước đoán chiều cao trung bình của phụ nữ sống ở thành phố này. Giờ đây nếu bạn được cung cấp thông tin cho từng trường hợp riêng lẻ, ví dụ như người con trai của phụ nữ ấy là một trung phong trong đội tuyển bóng rổ của trường trung học, bạn sẽ điều chỉnh ước đoán của mình khỏi mức trung bình theo hướng phù hợp. Phép so sánh của Seymour về nhóm của chúng tôi với các nhóm khác đã chỉ ra rằng dự báo về kết quả của chúng tôi tồi hơn so với sự dự báo cơ bản, vốn đã hoàn toàn không thể thay đổi chút nào.

Độ chính xác bất thường của sự dự báo nhìn từ cách nhìn khách quan trong vấn đề của chúng tôi rõ ràng là một sự may mắn và sẽ không được coi là căn cứ cho sự vững chắc của cái nhìn khác quan. Lý lẽ ủng hộ cho cái nhìn khách quan nên được thực hiện trên những nền tảng chung: Nếu nhóm tham chiếu được lựa chọn một cách thích đáng, cái nhìn khách quan sẽ mang tới một dấu hiệu về việc đâu là sân chơi bóng chày và điều đó có thể gợi ra, như đã từng xảy ra trong trường hợp của chúng tôi, rằng những dự báo chủ quan thậm chí còn không gần với nó.

Đối với một nhà tâm lý học, sự khác biệt giữa hai đoán định của Seymour thật đáng chú ý. Ông đã có trong đầu tất thảy tri thức cần có để ước đoán các số liệu thống kê về một nhóm tham chiếu thích hợp nhưng ông đã tiếp cận với sự ước đoán ban đầu của mình mà không hề sử dụng tới tri thức đó. Sự dự báo của Seymour đến từ cái nhìn chủ quan chứ không phải là một sự suy nghiệm từ sự dự đoán cơ bản, điều đó đã không xuất hiện trong đầu ông. Nó dựa trên những tình huống riêng biệt trong nỗ lực của chúng tôi. Giống như những người tham gia trong cuộc thử nghiệm về luận đề Tom W, Seymour biết rõ hệ số gốc liên quan nhưng ông đã không áp dụng chúng vào phán đoán của mình.

Không giống như Seymour, số còn lại trong chúng tôi đã không tiếp cận với cái nhìn khách quan và không thể đưa ra một sự dự báo cơ bản hợp lý. Tuy nhiên, nên lưu ý rằng chúng tôi không nghĩ là mình cần có thông tin về những nhóm khác để đưa ra dự đoán của mình. Yêu cầu về cái nhìn khách quan của tôi khiên cho tất cả mọi người ngạc nhiên trong đó có cả tôi! Đây là một hình mẫu chung: Những người có thông tin về một trường hợp riêng biệt hiếm khi cảm thấy cần biết những con số thống kê về một nhóm mà trường hợp ấy thuộc về.

Sau cùng, khi chúng tôi được hướng về cái nhìn khách quan, chúng tôi đã đồng lòng lờ đi. Chúng tôi có thể nhận ra điều gì đã xảy đến với mình; nó tương tự với trải nghiệm đã gợi ra sự vô ích của việc giảng dạy Tâm lý học.

Khi họ đưa ra dự báo đối với những trường hợp riêng lẻ về những điều họ chỉ có chút ít thông tin (một cuộc phỏng vấn ngắn gọn và nhạt nhẽo), các sinh viên của Nisbett và Borgida đã hoàn toàn không để tâm tới những kết quả chung mà họ vừa mới được học. Thông tin thống kê "buồn tẻ" thường bị loại bỏ khi nó xung khắc với những ấn tượng cá nhân của một ai đó về một trường hợp. Trong cuộc đua tranh với cái nhìn chủ quan, cái nhìn khách quan không có lấy một cơ hội.

Việc chuộng cái nhìn chủ quan hơn đôi lúc mang lại những ẩn ý về mặt tinh thần. Một hôm tôi đã hỏi cậu em họ tôi, một vị luật sư xuất sắc, một câu hỏi về một nhóm tham chiếu: "Khả năng có thể giành chiến thắng của bị đơn trong những trường hợp giống như thế này là gì?" Câu trả lời sắc sảo của cậu ấy là: "Mọi trường hợp là duy nhất" được đi kèm với một cái nhìn đã khiến mọi sự trở nên rõ ràng là cậu ấy thấy câu hỏi của tôi không hợp lý và nông cạn. Một sự nhấn mạnh đầy tự hào về tính đơn nhất của các trường hợp cũng phổ biến trong ngành Y, dù cho những tiến bộ gần đây trong lĩnh vực Y học dựa trên dấu hiệu đã chỉ ra cách thức khác. Những số liệu thống kê y khoa và những dự báo cơ bản được đặt ra cùng với sự gia tăng tần suất các cuộc trao đổi giữa các bệnh nhân với nhà tâm lý học. Tuy nhiên, việc tồn tại sự mâu thuẫn trong tư tưởng về cái nhìn bên ngoài trong nghề y được biểu lộ trong những mối quan tâm về sự thiếu hụt yếu tố con người trong các quy trình được dẫn dắt bởi các số liệu thống kê và các danh mục tham chiếu.

SAI LẦM DỰ KIẾN

Trên phương diện của cả dự báo từ cái nhìn lẫn kết quả sau cùng, những ước đoán ban đầu chúng tôi đưa ra vào chiều thứ Sáu hôm đó xem chừng gần như là hoang tưởng. Điều này chẳng có gì đáng ngạc nhiên: Những dự báo lạc quan thái quá về kết quả của những dự án được tìm thấy ở khắp mọi nơi. Amos và tôi đã đặt ra thuật ngữ sai lầm dự kiến để mô tả những dự kiến và dự báo:

- Phi thực tế gần với những kịch bản tình huống tốt nhất.
- Có thể được cải tiến bằng việc tra cứu những con số thống kê trong những trường hợp tương tự.

Những ví dụ về sai lầm dự kiến có rất nhiều trong các trải nghiệm của cá nhân, chính phủ và doanh nghiệp. Danh sách các câu chuyện ly kỳ là vô tận.

- Vào tháng 7 năm 1977, đệ trình ngân sách cho việc xây dựng tòa nhà Quốc hội Scotland tại Edinburg được ước tính là 40 triệu bảng. Tới

tháng 6 năm 1999, ngân sách dành cho việc xây dựng tòa nhà là 109 triệu bảng. Tháng 4 năm 2000, các nghị viện quốc hội đã đặt ra một khoản "chi phí trên trời" là 195 triệu bảng. Tới tháng 11 năm 2001, họ đưa ra một ước tính về "chi phí cuối", khi đó đã đạt mức 241 triệu bảng. Chi phí cuối cùng được ước tính còn tăng hai lần nữa vào năm 2002, cuối năm đó đạt mức 294.6 triệu bảng. Chi phí còn tăng ba lần nữa vào năm 2003, chạm ngưỡng 375.8 triệu bảng vào tháng 6. Tòa nhà cuối cùng đã được hoàn công vào năm 2004 với chi phí sau chót xấp xỉ chừng 431 triệu bảng.

- Một nghiên cứu vào năm 2005 đã thanh tra các dự án đường sắt được thực hiện trên toàn thế giới vào năm 1969 và 1998. Trong hơn 90% các trường hợp được thanh tra, số lượng hành khách được dự kiến sẽ sử dụng dịch vụ đã được ước tính quá cao. Dù cho những thiếu hụt hành khách này đã được công bố rộng rãi, những dự đoán vẫn không được cải thiện trong hơn 30 năm; trung bình, các nhà lập định đã ước tính số lượng người dân sẽ sử dụng các dự án đường sắt mới quá cao lên tới 106% và chi phí trung bình vượt quá 45%. Khi càng nhiều căn cứ được tích lũy lại, các chuyên gia càng không mấy tin tưởng vào chúng.
- Vào năm 2002, một cuộc điều tra về những chủ hộ người Mỹ cho tu sửa lại các gian bếp của mình đã phát hiện ra rằng, trung bình, họ mong muốn chi phí tu sửa là 18.658 đô-la; trong thực tế, họ đã kết thúc với việc chi trả mức phí trung bình là 38.769 đô-la.

Sự lạc quan của những người lập kế hoạch và người ra quyết định không hẳn là nguyên nhân duy nhất dẫn đến những dự đoán vượt mức. Các nhà thầu tu sửa bếp và nhà cung cấp hệ thống nguyên vật liệu sẵn sàng thừa nhận (dù không phải với các đối tác của họ) rằng họ thường tạo ra khoản lợi nhuận tối đa của mình trong những phần thêm vào trong kế hoạch ban đầu. Sai lầm của việc dự đoán trong những trường hợp này phản ánh sự yếu kém của người tiêu dùng trong việc hình dung xem những mong muốn của họ sẽ leo thang theo thời gian ra sao. Họ kết thúc với việc trả nhiều hơn mức họ đã mong đợi nếu họ đã tạo ra một kế hoạch thực tế và hăng hái bắt tay vào làm.

Những sai sót trong ngân sách ban đầu không phải lúc nào cũng sai. Các tác giả của những kế hoạch phi thực tế thường được thúc đẩy bởi khao khát dự án được chấp thuận – liệu rằng bởi cấp trên của họ hay bởi một đối tác – được hưởng ứng bởi sự thông hiểu rằng các dự án hiếm khi bị bỏ dở chỉ bởi vượt quá chi phí hoặc thời gian thi công. Trong những trường hợp như vậy, trách nhiệm lớn nhất để tránh được sai lầm dự kiến là quyền ở những người ra quyết định chấp thuận kế hoạch. Nếu họ không thừa nhận nhu cầu về một

cái nhìn từ bên ngoài, họ dễ phạm phải một sai lầm dự kiến.

GIẢM THIỂU SAI LẦM DỰ KIẾN

Việc chẩn đoán và biện pháp khắc phục trạng thái sai lầm dự kiến vẫn chưa hề thay đổi kể từ buổi chiều ngày thứ Sáu hôm đó, nhưng hoạt động thực hiện ý niệm kể trên đã đi được một chặng đường dài. Chuyên gia lập kế hoạch nổi tiếng người Đan Mạch, Bent Flyvbjerg, hiện đang giảng dạy tại trường Đại học Oxford, đã đưa ra một bảng tóm lược đầy sức thuyết phục:

Xu hướng thường thấy nhằm đánh giá thấp hoặc lờ đi thông tin phổ cập có lẽ chính là căn nguyên chủ yếu dẫn tới những sai lầm trong hoạt động dự báo. Những người hoạch định do đó nên nỗ lực điều chỉnh các vấn đề dự báo để tạo điều kiện thuận lợi cho việc tận dụng toàn bộ những thông tin phổ cập sẵn có.

Điều này có thể được coi là phần quan trọng nhất của lời khuyên đối với việc làm thế nào để tăng mức độ chính xác trong hoạt động dự báo thông qua những phương pháp đã được cải tiến. Việc sử dụng thông tin phổ cập từ những ngẫu nhiên khác cùng loại với thứ đang được sử dụng để dự đoán mà vẫn được xem là có cái “nhìn khách quan” và là phương thuốc chữa trị cho căn bệnh sai lầm dự kiến.

Pháp đồ điều trị căn bệnh sai lầm dự kiến giờ đây đã có được cái tên chuyên ngành: Nhóm tham chiếu dự báo và Flyvbjerg đã ứng dụng vào các dự án giao thông tại một vài quốc gia. Cái nhìn khách quan được vận hành bởi việc sử dụng một khối lượng dữ liệu lớn, chúng cung cấp thông tin cho cả kế hoạch lẫn kết quả của hàng trăm dự án trên toàn thế giới, và có thể được sử dụng nhằm cung cấp thông tin thống kê về những vượt mức có thể về thời gian, chi phí và về khả năng thực hiện dưới mức của các dự án thuộc các dạng khác nhau.

Phương thức dự báo mà Flyvbjerg áp dụng tương ứng với những thực tiễn đã được khuyến nghị để khắc phục sự xao nhãng hệ số gốc:

1. Nhận diện một nhóm tham chiếu phù hợp (tu sửa gian bếp, các dự án mở rộng đường sắt, v.v…)

2. Thu thập những số liệu thống kê về nhóm tham chiếu (trong mối quan hệ với chi phí cần thiết trên mỗi dặm đường ray, hoặc về tỷ lệ phần trăm theo đó mức chi vượt quá ngân sách). Sử dụng những số liệu thống kê này để tạo ra một dự đoán cơ bản.

3. Sử dụng thông tin cụ thể về trường hợp điều chỉnh dự đoán cơ bản, nếu đó là những lý do đặc biệt để cho rằng lạc quan thái quá được thể hiện rõ rệt trong dự án nhiều hoặc ít hơn trong những dự án khác cùng loại.

Bản phân tích của Flyvbjerg được trông đợi sẽ định hướng cho các chuyên gia có thẩm quyền trong các dự án công, với việc cung cấp các số liệu thống kê về những vượt mức trong các dự án tương tự. Những nhà lập định cần một hành động đánh giá thực tế về các chi phí và lợi ích của một bản đề xuất trước khi đưa ra quyết định cuối cùng phê duyệt dự án. Họ có thể cũng muốn ước tính ngân sách dự phòng mà họ cần tới để phòng ngừa những vượt mức, mặc dù lo xa như vậy thường tự nó trở thành yếu tố tác động đến kết quả của dự đoán. Như một viên chức đã từng nói với Flyvbjerg: “Một khoản ngân sách dự phòng đối với những nhà thầu giống như mỡ trước miệng mèo, họ sẽ vồ lấy chúng.”

Các tổ chức đối mặt với thách thức về việc kiểm soát xu hướng các viên chức cao cấp đua tranh để giành được các nguồn lực nhằm đưa ra những kế hoạch quá lạc quan. Một tổ chức vận hành tốt sẽ thưởng công cho những người hoạch định bởi biểu hiện rõ ràng và cảnh cáo họ bởi đã rơi vào những rắc rối thấy trước và bởi việc sao nhãng kèm với những khó khăn mà họ đã không thể thấy trước được – những ẩn số không xác định.

CÁC QUYẾT ĐỊNH VÀ NHỮNG SAI LẦM

Buổi chiều ngày thứ Sáu hôm đó đã diễn ra cách đây hơn 30 năm. Tôi vẫn thường nghĩ về nó và nhắc tới trong các bài giảng dăm ba lần mỗi năm. Vài người bạn phát ngán với câu chuyện của tôi, nhưng tôi đã rút ra được những bài học mới từ đó. Gần 15 năm sau ngày đầu tiên báo cáo về hiện tượng sai lầm dự kiến cùng với Amos, tôi đã trở lại chủ đề ấy cùng với Dan Lovallo. Chúng tôi đã cùng nhau phác thảo một giả định về hoạt động ra quyết định trong đó sai lệch lạc quan là một nguồn gốc quan trọng về rủi ro mang lại. Trong những mô hình kinh tế chuẩn mực hợp lý, người ta chấp nhận các rủi ro bởi những lợi thế thuận lợi – họ chấp thuận một số chừng mực có thể về một tổn hại chi phí bởi khả năng có thể thành công là rất lớn. Chúng tôi đã đưa ra một ý niệm khác.

Khi dự báo hậu quả của các dự án rủi ro, các viên chức cao cấp dễ dàng trở thành nạn nhân của sai lầm dự kiến. Họ đưa ra các quyết định dựa trên sự lạc quan ảo tưởng hơn là dựa trên một tỷ trọng căn cứ trên lý trí về các lợi ích, tổn thất và khả năng có thể xảy ra. Họ ước tính quá cao các lợi ích và trù tính quá thấp các chi phí. Họ thêu dệt những viễn cảnh thành công trong khi bỏ

sót những sai sót tiềm ẩn và những tính toán sai lầm. Như một hệ quả, họ đeo đuổi những sáng kiến không chắc sẽ xảy ra với ngân sách hoặc thời gian hoặc cam kết về những đền đáp được mong đợi – hoặc thậm chí được hoàn thành.

Với quan điểm này, mọi người thường (không phải luôn luôn) đảm nhận những dự án rủi ro bởi họ quá lạc quan về những lợi thế mà họ gặp. Tôi sẽ trở lại với ý niệm này một vài lần nữa trong cuốn sách – có lẽ nó góp phần giải thích tại sao mọi người tranh giành nhau, tại sao họ khơi mào những cuộc chiến tranh, và tại sao họ bắt đầu những công việc kinh doanh nhỏ.

MỘT THỬ NGHIỆM THẤT BẠI

Trong nhiều năm, tôi nghĩ vấn đề mấu chốt của câu chuyện về chương trình giảng dạy là những gì tôi đã lĩnh hội được từ Seymour: Phỏng đoán tích cực nhất của ông về tương lai dự án của chúng tôi đã không được đưa ra bởi những gì ông từng biết về những dự án tương tự. Tôi đã xoay xở khá tốt trong việc kể lại câu chuyện, trong đó tôi giữ vai trò đặt câu hỏi hóm hỉnh và sắc sảo. Chỉ thời gian gần đây tôi mới nhận ra rằng mình đã thực sự giữ vai trò của một trưởng nhóm ấu trĩ và người lãnh đạo lạc lõng.

Dự án đó là sáng kiến của tôi và do vậy trách nhiệm của tôi là phải đảm bảo rằng nó có ý nghĩa và những vấn đề chủ yếu chắc chắn phải được trao đổi cùng với toàn đội nhưng tôi đã thất bại trong thử nghiệm ấy. Vấn đề của tôi từ lâu đã không còn là sai lầm dự kiến nữa. Tôi đã được thức tỉnh khỏi trạng thái sai lầm dự kiến ngay khi tôi được nghe những tổng kết thống kê của Seymour. Nếu để nhấn mạnh, thì tôi có thể nói rằng những ước tính ban đầu của chúng tôi đã lạc quan tới ngớ ngẩn. Nếu cần nhấn mạnh hơn, tôi có thể thừa nhận rằng chúng tôi đã khởi động dự án một cách sai lầm ngay từ đầu và vì thế chúng tôi ít nhất cũng nên cân nhắc một cách nghiêm túc về phương án tuyên bố giải tán và trở về nhà. Nhưng đã không có ai nhắc nhở tôi và cũng chẳng có cuộc thảo luận nào hết; chúng tôi đã đồng ý ngầm với nhau tiếp tục công việc mà không cần tới một dự báo rõ ràng về việc nỗ lực của chúng tôi sẽ kéo dài trong bao lâu. Thật quá dễ để làm vậy bởi chúng tôi đã không đưa ra một dự báo nào giống như vậy để bắt tay vào làm. Nếu chúng tôi có một dự đoán cơ bản hợp lý khi khai cuộc, chúng tôi sẽ không bị cuốn vào trong đó, nhưng chúng tôi đã thực sự đầu tư quá nhiều nỗ lực – một dẫn chứng về sự đầu tư chi phí sai lầm, điều này chúng ta sẽ được tiếp cận nhiều hơn trong phần tiếp theo của cuốn sách. Thật đáng xấu hổ với chúng tôi – đặc biệt là tôi – vì khi đó đã từ bỏ và có vẻ như không hề có lý do trực tiếp nào để làm vậy. Sẽ là dễ dàng để chuyển hướng trong một cuộc khủng

hoảng, nhưng đấy không phải là một cuộc khủng hoảng, chỉ là một vài thực tế mới mẻ về những người mà chúng tôi chưa thực sự hiểu cho hết. Cái nhìn từ khách quan bao giờ cũng khiến chúng ta dễ dàng bỏ qua hơn là những tin xấu mà chúng ta cố tình gắn vào. Tôi có thể miêu tả rõ ràng tâm trạng của chúng tôi như một kiểu thờ ơ – một sự miễn cưỡng phải suy nghĩ về điều gì đã xảy ra. Bởi vậy chúng tôi đã tiếp tục. Không hề có thêm chút cố gắng nào trước việc lên kế hoạch một cách hợp lý đối với khoảng thời gian còn lại tôi đã dành ra để làm một thành viên của nhóm – một sự ra đi đặc biệt phiền hà cho một nhóm đã cống hiến cho công việc giảng dạy một cách đích đáng. Tôi hy vọng giờ đây tôi sáng suốt hơn và tôi đã có được thói quen tìm kiếm cái nhìn từ bên ngoài. Nhưng đó sẽ chẳng bao giờ là thứ sẵn có để tìm.

BÀN VỀ CÁI NHÌN KHÁCH QUAN

"Ông ấy đang nhìn nhận chủ quan. Ông ấy nên quên đi những gì diễn ra trong trường hợp của riêng mình và tìm kiếm những điều đã xảy ra trong các trường hợp khác."

"Cô ta là nạn nhân của một sai lầm dự kiến. Cô ta đang khoác lên mình một viễn cảnh tối ưu, nhưng có quá nhiều cách khác nhau để đưa dự án đến thất bại và cô ta không thể nhìn thấy trước được tất cả."

"Giả sử bạn không hề biết một chút gì về trường hợp pháp lý cụ thể này, chỉ biết rằng nó có liên quan tới một khiếu kiện phi lý của một cá nhân trước một bác sĩ phẫu thuật. Dự đoán cơ bản của bạn là gì? Có bao nhiêu trường hợp như thế này đã thắng kiện? Bao nhiêu trường hợp được dàn xếp? Số lượng ra sao? Trường hợp mà chúng ta đang tranh luận nghiêm trọng hơn hay nhẹ hơn những vụ kiện tương tự?"

"Chúng ta đang tăng cường đầu tư bởi chúng ta không muốn thừa nhận thất bại. Đây là một dẫn chứng cho phí tổn đầu tư sai lầm."

Chương 24. Động cơ của chủ nghĩa tư bản

Ảo tưởng lập kế hoạch chỉ là một trong những biểu hiện của xu hướng lạc

quan quá mức. Hầu hết chúng ta nhìn nhận thế giới tốt đẹp hơn thực tế, các đặc tính của riêng của chúng ta thuận lợi hơn chúng vốn có và những mục tiêu mà chúng ta hướng đến có nhiều khả năng đạt được hơn. Chúng ta cũng có xu hướng phóng đại năng lực dự đoán tương lai của mình, điều này nuôi dưỡng niềm tin lạc quan thái quá trong mỗi chúng ta. Trong mối quan hệ về những hậu quả của nó đối với những quyết định, xu hướng lạc quan thái quá có ý nghĩa nhất trong số các xu hướng nhận thức. Do đó lạc quan thái quá có thể vừa là phúc nhưng cũng là họa, bạn cũng nên vừa vui mừng vừa thận trọng nếu bạn đang lạc quan một cách thất thường.

NHỮNG KẺ LẠC QUAN

Sự lạc quan rất đỗi bình thường nhưng một số người may mắn thường lạc quan hơn số người còn lại trong mỗi chúng ta. Nếu bạn được sở hữu sự lạc quan thái quá, bạn không cần ai nói với bạn rằng bạn là một người may mắn, mà tự bản thân bạn luôn thấy mình là người may mắn. Một tâm thế lạc quan được kế thừa một cách phong phú, và đó là một phần của thiên hướng chung về hạnh phúc, nó cũng có thể bao gồm sở thích nhìn vào mặt tích cực của mọi sự việc. Nếu bạn có một điều ước cho con của mình, hãy cân nhắc kỹ tới điều ước mong sự lạc quan cho cậu nhóc/cô nhóc của bạn. Những người lạc quan thông thường luôn vui vẻ và hạnh phúc, bởi vậy mà nhìn chung, họ không hay nản lòng trước những thất bại hay khó khăn. Cơ hội biểu hiện cho những chán nản sinh lý cũng giảm xuống, hệ thống miễn dịch của họ mạnh mẽ hơn, họ chăm lo cho sức khỏe của mình tốt hơn, họ cảm thấy khỏe mạnh hơn những người khác và thực tế là họ có thể sống lâu hơn. Một nghiên cứu về những người cường điệu cuộc sống mong đợi của họ kéo dài trên cả những dự đoán của chuyên viên thống kê bảo hiểm đã chỉ ra rằng họ làm việc trong nhiều giờ hơn, họ lạc quan hơn về kết quả tương lai của mình, họ có nhiều khả năng sẽ tái hôn sau khi ly hôn (“chiến thắng của niềm hy vọng trước thử thách” theo kiểu cổ điển), và dễ có xu hướng đánh cuộc vào những cổ phần độc đáo hơn. Dĩ nhiên, những may mắn lạc quan chỉ tìm đến những cá nhân hơi có thiên hướng lạc quan thái quá và những ai có khả năng “nêu bật được sự tích cực” và vẫn dựa trên thực tế.

Những cá nhân lạc quan giữ một vai trò trong việc định hình cuộc sống của chúng ta. Những quyết định của họ tạo ra sự khác biệt; họ là những nhà sáng chế, doanh nhân, chính khách và tướng lĩnh quân đội, họ thường không phải là những người bình dân. Họ đã lựa chọn tới những nơi mà ở đó họ được khẳng định bản thân mình, họ tìm kiếm thách thức và chấp nhận rủi ro. Họ có tài năng và họ có được may mắn, gần như chắc chắn là họ may mắn hơn so với những gì họ thừa nhận. Họ có một tính cách lạc quan. Một cuộc điều tra về các nhà sáng lập các doanh nghiệp nhỏ đã được tiến hành mà ở đó các doanh nhân lạc quan về cuộc sống hơn so với những nhà quản lý cấp trung. Những trải nghiệm về thành công của họ đã củng cố cho niềm tin của họ trong sự phán đoán và trong khả năng kiểm soát các biến cố của họ. Sự tự tin của họ được nhân lên nhờ sự ngưỡng mộ của những người khác. Lập luận này dẫn tới một giả thuyết: Những ai có ảnh hưởng lớn nhất tới cuộc sống của những người khác có vẻ như là người lạc quan và liều lĩnh và gặp nhiều rủi ro hơn họ nhận thấy.

Dấu hiệu này gợi ra giả thuyết rằng sự lạc quan thái quá đôi khi đóng vai trò chi phối đối với bất cứ cá nhân hoặc tổ chức nào tình nguyện đánh cược với những rủi ro lớn. Luôn luôn là những người chấp nhận rủi ro, coi nhẹ những sự nhỏ nhặt mà họ gặp phải, và đầu tư nỗ lực lớn nhằm tìm ra lợi thế của mình là gì. Do hiểu sai những rủi ro, các doanh nhân lạc quan thường tin rằng họ cẩn trọng, ngay cả khi họ thực sự không như vậy. Sự tin tưởng của họ vào tương lai thành công duy trì một trạng thái tích cực giúp họ đạt được những niềm an ủi từ những người khác, khích lệ tinh thần nhân viên của họ và nâng cao những triển vọng hiện có. Khi hành động là cần thiết, niềm lạc quan, ngay cả trong trạng thái có một chút ảo tưởng khác nhau, cũng có thể là một điều tốt.

NHỮNG ẢO TƯỞNG CỦA DOANH NGHIỆP

Cơ may để một doanh nghiệp nhỏ tồn tại trong 5 năm tại Mỹ vào khoảng 35%. Nhưng những người sáng lập doanh nghiệp không tin rằng các con số thống kê ấy liên ứng với họ. Một cuộc khảo sát đã phát hiện ra rằng các doanh nhân người Mỹ có xu hướng tin rằng họ đang trên đà kinh doanh triển vọng: Ước tính trung bình của họ về cơ may thành công dành cho "bất kể doanh nghiệp nào giống của bạn" là 60% - gần gấp đôi giá trị thực tế. Xu hướng càng rõ ràng hơn khi người ta đã ấn định lợi thế của riêng doanh nghiệp mình. 81% các doanh nhân đặt ra tỷ lệ thành công của cá nhân họ ở ngưỡng gấp 7 tới 10 lần hoặc cao hơn, và 33% trong số họ cho rằng nguy cơ thất bại của họ bằng không.

Thiên hướng này không có gì là ngạc nhiên. Nếu bạn phỏng vấn một ai đó gần đây đã mở một nhà hàng món ăn Ý, bạn sẽ không trông chờ gì vào việc anh ta đánh giá thấp những triển vọng thành công hoặc có cái nhìn bi quan về khả năng trở thành một chủ nhà hàng của mình. Nhưng bạn cần phải thắc mắc: Anh ta sẽ vẫn đầu tư tiền và thời gian nếu anh ta đã tạo ra được một nỗ lực cần thiết để nắm được lợi thế, hoặc nếu cô ấy đã biết được lợi thế (60% các nhà hàng mới đều đóng cửa sau ba năm) và đã để ý tới chúng? Ý niệm về việc chấp nhận cái nhìn khách quan từ bên ngoài có lẽ không xảy ra với anh ta.

Một trong những lợi ích của một sự lạc quan đó là nó khích lệ chúng ta kiên trì thực hiện mục tiêu bất chấp mọi trở ngại. Nhưng sự kiên trì có thể lại là điều tai hại. Một nhóm các thí nghiệm ấn tượng được tiến hành bởi Thomas Åstebro hy vọng mang lại cho những người lạc quan khi nhận được tin xấu. Ông đã đưa ra dữ liệu của mình từ một tổ chức Canada – Inventor's Assistance Program (Chương trình Hỗ trợ của Nhà sáng chế) – có thu một khoản lệ phí nho nhỏ để cung ứng cho các nhà phát minh một đánh giá khách quan về những triển vọng thương mại mà ý tưởng của họ có thể mang lại. Những đánh giá dựa vào những phân loại kỹ lưỡng đối với từng phát minh theo 37 tiêu chuẩn, bao gồm sự cần thiết đối với sản phẩm, chi phí sản phẩm, và xu thế ước lượng về nhu cầu tiêu dùng. Các chuyên gia phân tích tổng hợp các phân loại của mình bằng một cấp độ chữ cái, trong đó D và E dự báo sự thất bại – một dự đoán đã đưa ra tỷ lệ trên 70% các sáng chế mà họ xem xét. Những dự báo về thất bại chính xác một cách đặc biệt: Chỉ 5/411 dự án bị cho điểm thấp nhất đã đạt tới sự thương mại hóa và không dự án nào thành công.

Các tin xấu đã làm cho khoảng một nửa các nhà sáng chế rút lui sau khi nhận thấy mức độ thất bại đã được dự đoán một cách rõ ràng về sự thất bại. Tuy nhiên, 47% trong số họ vẫn nỗ lực phát triển ngay sau khi được cho hay dự án của họ không khả thi, và những cá nhân bảo thủ (hay cố chấp) trung bình gặp phải thất bại gấp đôi mục tiêu ban đầu trước khi bỏ cuộc. Điều đáng chú ý là sự kiên trì sau khi có lời khuyên bàn lùi đã tương đối phổ biến trong số các nhà sáng chế đã đạt được điểm số cao dựa trên thước đo cá nhân của sự lạc quan – theo đó những nhà sáng chế nói chung đạt điểm cao hơn đại chúng. Nhìn chung, thu nhập từ sáng chế cá nhân là rất thấp, "thấp hơn thu nhập từ vốn cổ phần cá nhân và chứng khoán có độ rủi ro cao." Thường thì, những lợi ích tài chính của việc tự kinh doanh rất xoàng xĩnh: Với cùng trình độ, những người gặt hái được những khoản thu nhập trung bình qua việc bán các kỹ năng của mình cho giới chủ cao hơn việc bày vẽ thành lập doanh nghiệp cho mình. Các bằng chứng đã chỉ ra rằng: Sự lạc quan mang tính lây

lan, ngoan cố và tốn kém.

Các nhà tâm lý học đã xác nhận rằng hầu hết mọi người đều tin tưởng rằng họ thực sự tài giỏi hơn hẳn số đông còn lại. Họ sẵn lòng đánh cược một khoản tiền nho nhỏ vào những niềm tin trong phòng thực nghiệm. Dĩ nhiên, trên thị trường những niềm tin vào sự vượt trội của một ai đó có tầm quan trọng đáng kể. Những người đứng đầu của các doanh nghiệp lớn đôi lúc đặt cược lớn vào những vụ hợp nhất và sáp nhập, hành động theo niềm tin sai lầm rằng họ có thể quản lý khối tài sản của các công ty khác tốt hơn những người chủ hiện tại đang làm. Thị trường chứng khoán thông thường phản ứng lại bằng việc giảm giá trị của công ty mua lại, bởi kinh nghiệm đã chỉ ra rằng các nỗ lực nhằm hợp nhất các hãng đã thất bại nhiều hơn là thành công. Những vụ sáp nhập sai lầm đã được giải thích bởi một "giả thuyết ngạo mạn": Các nhà lãnh đạo cấp cao của doanh nghiệp đi sáp nhập doanh nghiệp có ít kỹ năng hơn so với suy nghĩ của họ.

Các nhà kinh tế học Ulrike Malmendier và Geoffrey Tate đã nhận diện những CEO lạc quan qua số công ty cổ phần mà họ sở hữu và quan sát thấy các vị lãnh đạo lạc quan cao độ đã gánh chịu những rủi ro vượt mức. Họ đã gánh lấy nợ nần hơn là vấn đề vốn chủ sở hữu và họ có khả năng hơn những người khác để "thanh toán vượt mức cho các công ty mục tiêu và đảm nhận việc phá hủy giá trị các vụ hợp nhất." Đáng chú ý là, cổ phiếu của công ty mua lại chịu tổn thất về cơ bản nhiều hơn trong những vụ hợp nhất, nếu vị CEO quá lạc quan bởi thước đo của người tạo ra. Thị trường chứng khoán dường như có khả năng nhận diện ra các vị CEO quá tự tin. Lời nhận xét này đã miễn trách nhiệm cho các vị CEO khỏi lời cáo buộc, ngay cả khi nó quy cho họ những việc tương tự như: Các nhà lãnh đạo của các tổ chức kinh doanh thực hiện những vụ cá cược không ai biết đến, không làm như vậy bởi họ đang cá cược bằng tiền của người khác. Ngược lại, họ có những rủi ro lớn hơn khi họ đích thân sở hữu nhiều cổ phần hơn. Tổn thất gây ra bởi những vị CEO quá tự tin trở nên phức tạp khi giới báo chí tôn vinh họ lên như những người danh tiếng; căn cứ chỉ ra rằng giới báo chí có uy tín vinh danh các vị CEO là thông tin đáng giá đối với các cổ đông. Các tác giả viết: "Chúng tôi phát hiện ra rằng các hãng có những CEO đoạt giải, sau đó đều hoạt động kém hiệu quả, liên quan tới cả cổ phiếu lẫn việc vận hành công việc. Đồng thời, việc đáp lại của CEO cũng tăng lên, các vị CEO dành nhiều thời gian hơn vào các hoạt động bên ngoài công ty chẳng hạn như viết các cuốn sách và ngồi bên ngoài các hội đồng, và dường như họ quan tâm hơn đến việc kiếm tiền."

Nhiều năm trước, vợ chồng tôi đi du lịch tại đảo Vancouver, khi đang tìm

một nơi để nghỉ dưỡng, chúng tôi đã phát hiện ra một nhà khách ven đường hấp dẫn nhưng vắng tanh trên một con đường nhỏ nhiều người qua lại ở khoảng giữa của một khu rừng. Chủ nhà khách là một cặp vợ chồng trẻ lịch thiệp, chúng tôi đề nghị và họ đã kể cho chúng tôi nghe câu chuyện của họ. Họ từng là giáo viên cấp một tại thị trấn Alberta, họ đã quyết định thay đổi cuộc đời và đã sử dụng toàn bộ khoản tiền tiết kiệm để mua lại nhà khách ven đường được xây dựng trước đó 12 năm. Họ kể cho chúng tôi mà không chút chê bai hay e ngại rằng họ đã mua được nó với giá rẻ: “Bởi vì trước đó đã có sáu, bảy người chủ trước đã kinh doanh thất bại nhà khách này.” Họ cũng kể cho chúng tôi về những kế hoạch tìm kiếm một khoản vay nhằm tạo cho cơ ngơi thêm phần hấp dẫn bằng cách xây dựng một nhà hàng ngay cạnh đó. Họ cảm thấy không cần thiết phải giải thích tại sao họ đã kỳ vọng sẽ thành công ở nơi đã có sáu hoặc bảy người khác đã thất bại. Có một điểm chung về tính liều lĩnh và lạc quan giữa những người làm kinh doanh, từ những người chủ nhà nghỉ ven đường tới những vị CEO nổi tiếng.

Sự mạo hiểm lạc quan diễn ra bởi các doanh nhân chắc chắn góp phần vào nền kinh tế năng động của xã hội tư bản chủ nghĩa, ngay cả nếu phần lớn những người gánh nhận rủi ro đều nhận lấy nỗi thất vọng. Tuy nhiên, Marta Coelho, giảng viên trường Kinh tế London đã chỉ ra những vấn đề chính sách khác biệt nảy sinh khi những nhà sáng lập các doanh nghiệp nhỏ đòi hỏi chính phủ hỗ trợ họ trong các quyết sách mà phần lớn dẫn đến kết cục tồi tệ. Liệu rằng chính phủ có nên cấp các khoản vay cho những người mới bắt đầu kinh doanh mà có thể họ sẽ phá sản trong vài năm tới? Rất nhiều nhà kinh tế học hành vi hài lòng với những trình tự theo kiểu “chủ nghĩa tự do độc đoán” đã giúp người dân gia tăng tỷ lệ tiết kiệm của họ vượt mức những gì họ có thể làm bằng sức lực của mình. Câu hỏi liệu rằng chính phủ có nên hỗ trợ cho những doanh nghiệp nhỏ và hỗ trợ như thế nào vẫn không có câu trả lời thỏa đáng.

SỰ CẠNH TRANH THỜ Ơ

Thật hấp dẫn để giải thích sự lạc quan trong kinh doanh bằng những suy nghĩ mộng tưởng, nhưng cảm xúc chỉ là một phần của câu chuyện. Các sai lệch liên quan tới nhận thức giữ một vai trò quan trọng, nhất là đặc trưng WYSIATI của Hệ thống 1.

- Chúng ta tập trung vào mục tiêu của mình, bám sát kế hoạch, và lờ đi những hệ số gốc có liên quan, bộc lộ bản thân trước sai lầm dự kiến.
- Chúng ta tập trung vào những gì chúng ta muốn làm và có thể làm, bỏ qua những kế hoạch và kỹ năng của người khác.

- Cả trong việc giải thích quá khứ lẫn trong việc dự đoán tương lai, chúng ta tập trung vào vai trò nguồn gốc của kỹ năng và bỏ qua vai trò của sự may mắn. Bởi vậy, chúng ta có ý thiên về một ảo tượng kiểm soát.
- Chúng ta tập trung vào những gì chúng ta biết và bỏ qua những gì chúng ta không biết, những điều khiến chúng ta quá tin vào niềm tin của mình.

Các quan sát cho thấy "90% lái xe tin rằng họ ở trên mức trung bình" là một phát hiện tâm lý tồn tại trong một thời gian dài và đã trở thành một phần của văn hóa, nó thường được dẫn ra như là một ví dụ điển hình về một tác động phổ biến trên mức trung bình. Tuy nhiên, sự cắt nghĩa của phát hiện này đã thay đổi trong vài năm gần đây, từ sự tự đề cao tới một sai lệch nhận thức. Hãy ngẫm nghĩ hai câu hỏi sau:

Bạn là một tay lái cừ chứ?

Bạn cừ hơn mức trung bình với vai trò là một người lái xe chứ?

Câu hỏi thứ nhất rất dễ và câu trả lời tới rất nhanh: Hầu hết các tay lái đều trả lời là có. Câu hỏi thứ hai khó hơn và hầu hết những người được hỏi gần như không thể trả lời một cách nghiêm chỉnh và chính xác, bởi nó đòi hỏi một đánh giá về trình độ trung bình của các lái xe. Ở thời điểm này vấn đề mà cuốn sách đưa ra không hề gây ngạc nhiên, vì người ta đáp lại một câu hỏi khó qua việc trả lời một câu dễ hơn. Họ so sánh bản thân với mức trung bình mà họ từng biết. Chứng cứ cho cách giải thích liên quan tới nhận thức về tác động trên mức trung bình là những gì người ta được đề nghị cho một nhiệm vụ mà họ thấy khó khăn (đối với nhiều người trong số chúng ta điều đó có thể là "Bạn có giỏi hơn mức trung bình trong những cuộc chuyện trò làm quen với những người lạ?"), họ thực sự tự xếp hạng mình trên mức trung bình. Kết quả cuối cùng là những người có xu hướng quá lạc quan về mối liên hệ của họ, họ luôn giữ đúng thái độ đó trong bất cứ hành động nào mặc dù họ thực hiện không tốt lắm.

Tôi từng có một vài dịp hỏi những nhà sáng lập và người tham gia khởi nghiệp mang tính đổi mới một câu hỏi: Trong chừng mực nào thì kết quả từ nỗ lực của bạn sẽ phụ thuộc vào những gì bạn làm tại doanh nghiệp? Rõ ràng đây là một câu hỏi dễ, câu trả lời được đưa ra nhanh chóng và trong ví dụ tiêu biểu nhỏ của tôi chưa bao giờ chừng mực ấy thấp hơn 80%. Ngay cả khi họ không chắc mình sẽ thành công, những con người liều lĩnh này nghĩ số mệnh của họ gần như hoàn toàn nằm trong tay họ. Họ sai một cách chắc

chắn: Kết quả của một lần khởi nghiệp lệ thuộc nhiều vào những thành tựu của đối thủ cạnh tranh, vào sự thay đổi trên thị trường, cũng như mức độ nỗ lực của riêng nó. Tuy nhiên, WYSIATI giữ phần trong đó và các doanh nhân tập trung một cách bản năng vào những gì họ biết nhiều nhất – những kế hoạch của họ và những hành động, các mối đe dọa trực tiếp nhất và các cơ hội, ví dụ như nguồn vốn sẵn có. Họ ít biết về những đối thủ cạnh tranh và do đó nhận thấy thật đơn giản để hình dung một tương lai ở đó sự cạnh tranh giữ vai trò thứ yếu.

Colin Cammerer và Dan Lovallo, những người đã đưa ra khái niệm về sự sao nhãng cạnh tranh, được minh họa bởi một câu trích dẫn từ vị Chủ tịch sau này của Hãng phim Disney. Khi được hỏi tại sao có quá nhiều bộ phim tốn nhiều ngân sách lại được công chiếu vào những ngày trùng nhau (ví dụ như Ngày lễ tưởng niệm chiến sĩ tử trận và ngày Quốc khánh), ông đã trả lời rằng:

“Ngạo mạn! Ngạo mạn! Nếu cậu chỉ nghĩ về công việc kinh doanh của riêng mình, cậu sẽ nghĩ: “Tôi vừa có được một phần của câu chuyện hay, tôi vừa mới có một bộ phận Marketing giỏi, chúng tôi sẽ chinh phục thế giới bên ngoài.” Và cậu không chắc rằng tất cả mọi người còn lại đều nghĩ theo cách đó. Trong một kỳ nghỉ cuối cùng bất kỳ được trong một năm, cậu sẽ có năm bộ phim công chiếu, và rõ ràng là sẽ không có đủ người để đi vòng quanh một lượt.”

Câu trả lời vô tư nhắc đến thói ngạo mạn, nhưng nó không chỉ ra thói kiêu ngạo, tự phụ về sự ưu việt hơn các hãng phim cạnh tranh. Sự cạnh tranh đơn giản không phải là một phần của quyết định, trong đó một câu hỏi khó lại một lần nữa được thay thế bằng một câu dễ hơn. Câu hỏi cần tới một câu trả lời đó là: Cân nhắc xem những ai sẽ làm, bao nhiêu người sẽ xem bộ phim của chúng ta? Câu hỏi mà các viên chức cấp cao của hãng phim đã nghĩ đến đơn giản hơn và nhắc đến kiến thức dễ dàng nhất sẵn có với họ: Chúng ta có một bộ phim hay và một kế hoạch tốt để tung ra thị trường chứ? Các quy trình quen thuộc của Hệ thống 1 về WYSIATI, sự thay đổi sản phẩm, sự sao nhãng cạnh tranh lẫn hiệu ứng trên mức trung bình thì hậu quả của việc sao nhãng cạnh tranh đó là sự thâm nhập vượt mức: Các đối thủ tiến vào thị trường vượt quá khả năng duy trì sinh lời của thị trường, do đó kết quả bình quân của họ là một sự thua lỗ. Kết quả này gây thất vọng cho hãng phim mới gia nhập thị trường điển hình, nhưng sự tác động đến nền kinh tế chung cũng có thể là một điều tích cực. Trong thực tế, Giovanni Dosi và Dan Lovallo gọi các hãng kinh doanh thất bại là những báo hiệu thị trường mới cho các đối thủ cạnh tranh “những kẻ lạc quan tử vì đạo” có đủ khả năng hơn – tốt cho

nền kinh tế nhưng chịu thua thiệt cho các nhà đầu tư của họ.

QUÁ LIỀU LĨNH

Trong một vài năm, các Giáo sư tại trường Đại học Duke đã tiến hành một cuộc khảo sát theo đó các Giám đốc tài chính (CFO) của các tập đoàn lớn đã ước tính lợi nhuận của chỉ số Standard & Poor trong toàn bộ năm kế tiếp. Các học giả trường Duke đã thu thập 11.600 dự báo như vậy và kiểm tra độ chính xác của chúng. Kết luận hoàn toàn thẳng thắn rằng: Các chuyên gia tài chính của các tập đoàn lớn không hề có mạch tư tưởng nào về tương lai ngắn hạn của thị trường chứng khoán; mối tương quan giữa những ước tính của họ và giá trị thực còn thấp hơn con số không! Khi họ tuyên bố thị trường sẽ có thể đi xuống, có ít khả năng là nó sẽ không đi lên. Những phát hiện này không gây ngạc nhiên. Một sự thực đáng buồn là các CFO không biết rằng những dự báo của họ thật sự không có giá trị gì.

Cùng với phỏng đoán tốt nhất của họ về lợi nhuận S&P, những người tham gia đã cung cấp hai ước tính khác: Một trị giá mà họ đặt ở mức 90% chắc chắn sẽ quá cao và trị giá mà họ đặt ở mức 90% chắc chắn sẽ quá thấp. Phạm vi giữa hai trị giá này được gọi là một “khoảng tin cậy 80%” và các kết quả nằm ngoài khoảng được liệt vào “những bất ngờ”. Một cá nhân đặt các khoảng tin cậy vào nhiều thời điểm kỳ vọng khoảng 20% các kết quả trở thành những bất ngờ. Như vẫn thường xuyên xảy ra trong những bài thực hành như vậy, có quá nhiều những bất ngờ, phạm vi tác động của họ ở mức 67%, cao hơn gấp ba lần so với kỳ vọng. Điều này cho thấy rằng các CFO đã quá tin cậy về khả năng của họ để dự báo thị trường. Quá liều lĩnh là một sự biểu thị khác của WYSIATI: Khi chúng ta ước tính một đại lượng, chúng ta dựa vào thông tin xuất hiện trong đầu và thiết lập một câu chuyện mạch lạc trong đó sự ước tính tạo ra ý nghĩa. Tính đến việc thông tin không xuất hiện trong đầu – có lẽ vì đã không bao giờ biết tới, là không thể.

Các tác giả đã tính toán các khoảng tin cậy có thể đã làm giảm phạm vi ảnh hưởng của những ngạc nhiên tới 20%. Các kết quả thật ấn tượng. Để duy trì tỷ lệ của những ngạc nhiên ở ngưỡng kỳ vọng, các CFO hẳn đã phải tuyên bố năm này qua năm khác, “có một khả năng lên tới 80% lợi nhuận S&P vào năm tới sẽ ở giữa mức -10% và +30%.” Khoảng tin cậy phản ánh một cách thích đáng sự hiểu biết của các CFO (chính xác hơn là sự mù mờ của họ) rộng hơn gấp bốn lần so với các khoảng mà họ đã thực sự tuyên bố.

Tâm lý học xã hội xuất hiện trong bức tranh ở đây, bởi câu trả lời mà một CFO thật thà có thể sẽ đưa ra rõ ràng thật buồn cười. Một CFO thông báo

với các đồng sự của mình rằng “đây là một cơ hội tốt để lợi nhuận S&P sẽ ở khoảng giữa -10% và +30%” có thể sẽ bị cười nhạo trong phòng họp. Khoảng tin tưởng rộng là một lời tự thú về sự kém hiểu biết, thứ không được xã hội chấp nhận đối với những người được trả lương để am hiểu các vấn đề tài chính. Ngay cả nếu họ đã mình hiểu như thế nào, các chuyên gia này sẽ bị trừng phạt vì việc thừa nhận điều đó. Vị Tổng thống nổi tiếng Truman đã yêu cầu được gặp một “Nhà kinh tế mặt khác”, ông đã phát ớn và chán nản với các nhà kinh tế cứ nhắc đi nhắc lại câu “Mặt khác thì …”

Các tổ chức có lời lẽ kiểu những dự đoán quá tin cậy có thể lĩnh lấy những hậu quả tai hại. Nghiên cứu về các CFO đã chỉ ra rằng những ai tin tưởng và lạc quan nhất về chỉ số S&P cũng đã quá tin và lạc quan về những triển vọng của doanh nghiệp của họ, doanh nghiệp gặp phải nhiều rủi ro hơn những doanh nghiệp khác. Như Nassim Taleb đã từng lập luận: Sự nhận thức không đúng về tính bất ổn của môi trường dẫn đến các tác nhân kinh tế, tự lĩnh lấy những rủi ro mà họ đã có thể tránh khỏi. Tuy nhiên, sự lạc quan được định giá cao, về mặt xã hội và trên thị trường: Người dân và các doanh nghiệp thường trả ơn cho những người cung cấp thông tin mạo hiểm và sai lạc hơn là thưởng công cho những người nói ra sự thực. Một trong những bài học về thảm họa tài chính đã dẫn tới cuộc Đại suy thoái, đó là có những thời kỳ trong đó sự cạnh tranh giữa các chuyên gia và các tổ chức đã tạo ra những lực lượng mạnh mẽ ủng hộ cho một tập hợp các hành động mù quáng trước nguy cơ và bất ổn.

Những áp lực xã hội và nền kinh tế có lợi cho niềm tin thái quá không hề bị hạn chế nhằm dự báo tài chính. Các chuyên gia khác cần phải đối phó với sự thực rằng: Một chuyên gia xứng đáng với danh xưng được kỳ vọng sẽ thể hiện sự tin cậy cao. Philip Tetlock đã quan sát thấy rằng hầu hết các chuyên gia quá tự tin là những người có khả năng được đề nghị khoe khoang ngón nghề của mình trên chương trình thời sự nhất. Sự quá tự tin cũng có vẻ là đặc thù trong y học. Một cuộc nghiên cứu về những bệnh nhân đã qua đời ở ICU đã so sánh các kết quả khám nghiệm tử thi với chẩn đoán mà các bác sĩ đã cung cấp khi các bệnh nhân vẫn còn sống. Các bác sĩ cũng đã báo cáo về sự tin chắc của mình. Kết quả: “Các bác sĩ lâm sàng đã ‘hoàn toàn chắc chắn’ về chẩn đoán bệnh nhân trước khi chết đã sai 40%.” Tiếp nữa, sự tin chắc của chuyên gia được cổ súy bởi các bệnh nhân của họ: “Nhìn chung, đó được coi như là một sự yếu kém và là một tín hiệu dễ tổn thương đối với các bác sĩ lâm sàng có vẻ như không chắc chắn. Sự tự tin bị đánh giá là không chắc chắn và đó là một sự chỉ trích phổ biến chống lại việc phơi bày tình trạng không rõ ràng trước các bệnh nhân.” Các chuyên gia thừa nhận rằng, mức độ đầy đủ của sự kém hiểu biết của họ có thể hy vọng được thay thế bởi những

đối thủ cạnh tranh tự tin hơn, những người này có khả năng tốt hơn để đạt được sự tin tưởng của khách hàng. Một đánh giá khách quan về sự bất định là nền tảng cho sự hợp lý – nhưng đó không phải là những gì mà người dân và các tổ chức muốn. Tình trạng bất định cực đoan bị làm cho tê liệt trong những tình huống nguy hiểm và sự thừa nhận mà ai đó chỉ đơn thuần đang phỏng đoán đặc biệt không thể chấp nhận được khi các nguy cơ ở mức cao. Hành động dựa theo tri thức giả vờ thường là giải pháp ưa thích.

Khi cùng một lúc các yếu tố tình cảm, nhận thức và xã hội xuất hiện hỗ trợ cho sự lạc quan quá mức thì đó là một sự pha trộn mạnh mẽ, đôi lúc nó dẫn người ta tới việc chấp nhận những rủi ro mà lẽ ra họ có thể tránh được nếu họ biết rõ sự chênh lệch. Không có căn cứ nào để những người chấp nhận rủi ro trong lĩnh vực kinh tế nảy sinh một ham muốn bất thường đối với những ván bài cùng với khoản đặt cược lớn, họ chỉ ít nhận thức được những rủi ro hơn những người nhút nhát hơn họ. Tôi và Dan Lovallo đã đưa ra cụm từ "những dự báo liều lĩnh và những quyết định rụt rè" để miêu tả nền tảng của việc chấp nhận rủi ro.

Những tác động của sự lạc quan cao độ trong việc ra quyết định, tốt nhất, là một sự may mắn pha trộn, nhưng sự đóng góp của tính lạc quan đối với một sự thực hiện tốt chắc chắn là một yếu tố tích cực. Ích lợi chính của tính lạc quan là tính kiên cường khi đối mặt với những thất bại. Theo như Martin Seligman, nhà sáng lập của bộ môn Tâm lý học tích cực: Một "cách thức giải thích lạc quan" góp phần vào tính kiên cường bằng việc bảo vệ sự tự nhận thức về bản thân của một ai đó. Về bản chất, phong cách lạc quan liên quan tới việc có được niềm tin cho những thành công, nhưng có một chút chấp nhận những thất bại. Phong cách này có thể được truyền dạy, ít nhất là ở một mức độ nào đó và Seligman đã ghi nhận những tác động của việc đào tạo trên nhiều lĩnh vực khác nhau có đặc điểm là một tỷ lệ thất bại cao, ví dụ như những cuộc tiếp xúc bán hàng không hẹn trước trong ngành Bảo hiểm (một nghề phổ biến trong thời kỳ trước khi có internet). Khi một bà nội trợ tức giận đóng sầm cánh cửa trước mặt ai đó, suy nghĩ "bà ta quả là một người phụ nữ ghê gớm" rõ ràng tốt hơn "mình là một nhân viên bán hàng vớ vẩn." Tôi vẫn luôn tin rằng nghiên cứu khoa học là một lĩnh vực khác, nơi một hình mẫu của sự lạc quan là cần thiết cho sự thành công: Tôi vừa mới gặp một nhà khoa học thành đạt thiếu khả năng cường điệu tầm quan trọng của những gì ông ấy đang làm và tôi cũng tin rằng một vài người thiếu một chiều hướng ảo tưởng có ý nghĩa sẽ nản chí trong khi đối mặt với những trải nghiệm lặp đi lặp lại nhiều lần những thất bại nhỏ và chỉ có những thành công hiếm hoi, đây là số phận chung của hầu hết các nhà nghiên cứu.

MÔ PHỎNG BIẾN CỐ: BIỆN PHÁP KHẮC PHỤC MỘT PHẦN

Liệu sự lạc quan thái quá có thể khắc phục bằng cách đào tạo? Tôi không lạc quan cho lắm. Đã có rất nhiều nỗ lực để đào tạo con người nhằm làm rõ những khoảng tin cậy phản ánh tính mơ hồ trong những phán quyết của họ, chỉ với một vài báo cáo về sự thành công khiêm tốn. Một ví dụ thường được trích dẫn, đó là việc các nhà địa chất tại Royal Dutch Shell đã trở nên thiếu tự tin hơn trong những đánh giá của họ về các khu vực khoan thăm dò tiềm năng sau khi hoạt động đào tạo với tổ hợp các trường hợp trong quá khứ mà kết quả đã được biết tới. Trong các tình huống khác, sự quá tự tin đã được giảm nhẹ (nhưng không bị loại trừ) khi những người đưa ra quyết định được khuyến khích xem xét tới những giả thuyết cạnh tranh. Tuy nhiên, tự tin thái quá là một hệ quả trực tiếp từ những đặc trưng của Hệ thống 1 mà có thể được kiểm soát nhưng không bị mất đi. Trở ngại chính đó là sự tin tưởng chủ quan được định đoạt bởi câu chuyện mạch lạc mà ai đó đã thiết lập nên, chứ không phải bởi chất lượng và số lượng thông tin hỗ trợ cho chúng.

Các tổ chức có thể có khả năng kiểm soát sự lạc quan cá thể tốt hơn một cá nhân. Ý tưởng tốt nhất cho việc thực hiện những điều ấy đã được đưa ra bởi Gary Klein, "người cộng tác đối lập" của tôi, người vẫn thường bảo vệ việc ra quyết định trực quan nhằm chống lại những tuyên bố về sự sai lệch và ông là người căm ghét một cách điển hình các thuật toán. Ông gán cho bản đề xuất của mình cái tên premortem. Quy trình rất đơn giản: Khi tổ chức gần đi tới một quyết định quan trọng nhưng vẫn chưa chính thức thẳng thắn đưa ra ý kiến của riêng mình, Klein đề xuất triệu tập một cuộc họp ngắn gọn với một nhóm các cá nhân am hiểu về quyết định. Cơ sở cho buổi họp là một đoạn phát biểu ngắn: "Hãy hình dung rằng chúng ta đang tiến thêm một năm vào tương lai. Chúng ta đã thực hiện kế hoạch như đang có bây giờ. Kết quả thu được quả là một thảm họa. Hãy dành ra 5 tới 10 phút để viết một bản tóm tắt quá trình dẫn tới thảm họa đó."

Ý tưởng của Gary Klein về việc mô phỏng biến cố thường gợi lên sự hăng hái tức thì. Sau khi tôi đã mô tả quá trình ấy một cách tình cờ tại một phiên họp ở Davos, một vài người đằng sau tôi xì xào: "Thật đáng giá khi tới Davos chỉ vì điều này!" (Sau đó tôi đã nhận ra rằng người nói câu ấy là CEO của một Tập đoàn đa quốc gia lớn.) Sự mô phỏng biến cố có hai lợi thế lớn: Nó vượt qua được lối suy nghĩ tập thể tác động lên rất nhiều nhóm một khi quyết định có vẻ như đã được thực thi, và nó giải phóng trí tưởng tượng của những cá nhân am hiểu trong một hướng rất cần thiết.

Khi một nhóm cùng hướng đến một quyết định và đặc biệt khi người trưởng

nhóm tiết lộ những gì sẽ làm – những ngờ vực công khai về sự sáng suốt của những bước đi đã được tính toán dần dần bị chặn lại và sau cùng đi tới mức bị coi như chứng cứ của lòng trung thành bị rạn nứt đối với nhóm và những người lãnh đạo nhóm. Cuộc ngăn chặn của sự nghi ngờ góp phần vào niềm tin thái quá trong một nhóm nơi chỉ những người ủng hộ cho quyết định mới có tiếng nói. Ưu điểm chính của việc mô phỏng biến cố đó là nó hợp pháp hóa những nghi ngại. Hơn nữa, nó cổ vũ cho ngay cả những người ủng hộ cho quyết định nhằm tìm kiếm những mối đe dọa tiềm năng mà họ đã không nhận ra trước đó. Việc mô phỏng biến cố không phải là một phương thuốc trị bách bệnh và cũng không cung cấp sự bảo vệ toàn diện nhằm chống lại những ngạc nhiên khó chịu, nhưng bằng một cách nào đó góp phần giảm thiểu thiệt hại từ những kế hoạch dễ bị ảnh hưởng bởi khuynh hướng của WYSIATI và sự lạc quan không nguyên tắc.

BÀN VỀ SỰ LẠC QUAN

“Họ có một ảo tưởng về sự kiểm soát. Họ thực sự đánh giá thấp những trở ngại.”

“Họ dường như bị tổn hại từ một trường hợp điển hình về sự sao nhãng đối thủ cạnh tranh.”

“Đó là một trường hợp về niềm tin thái quá. Họ có vẻ như tin rằng họ biết nhiều hơn những gì họ thực sự biết.”

“Chúng ta nên tiến hành một cuộc họp mô phỏng biến cố. Một số người có thể nhận thức được một hiểm họa mà chúng ta đã bỏ qua.”

PHẦN IV. NHỮNG LỰA CHỌN

Chương 25. Sai lầm của Bernoulli

Vào một ngày đầu những năm 1970, Amos đã chuyển cho tôi một bài luận

được in bằng máy Ronéo của Bruno Frey - nhà Kinh tế học người Thụy Sĩ, bài luận đề cập tới những giả định tâm lý của học thuyết Kinh tế học. Tôi nhớ rất rõ tấm bìa có màu đỏ đậm. Bruno Frey đã gần như không thể nhớ lại bài luận của ông, nhưng tôi vẫn có thể đọc thuộc lòng câu đầu tiên của bài viết ấy: "Tác nhân của học thuyết Kinh tế là có lý trí, ích kỷ và thị hiếu không hề thay đổi."

Tôi đã vô cùng kinh ngạc trước bài luận này. Những nhà Kinh tế học là đồng sự của tôi làm việc ở ngay tòa nhà bên cạnh, nhưng tôi đã đánh giá không đúng sự khác biệt sâu sắc về thế giới tri thức của chúng tôi. Một nhà tâm lý học sẽ nhận ra một điều hiển nhiên rằng con người không thể vừa hoàn toàn có lý trí lẫn hoàn toàn ích kỷ, họ thích trải nghiệm mọi điều và không thích sự ổn định. Hai chuyên ngành của chúng tôi dường như được tiếp cận theo những phương pháp nghiên cứu khác nhau, điều mà nhà Kinh tế học hành vi - Richard Thaler sau này đã đặt tên là tinh tế học (Econs) và Con người (Humans).

Không giống như kinh tế học, các nhà tâm lý học có Hệ thống 1. Tầm nhìn của họ đối với thế giới quan bị giới hạn bởi thông tin sẵn có tại thời điểm được đưa ra, và do vậy họ không thể nhất quán và logic như Kinh tế học. Đôi lúc họ hào phóng và thường mong muốn được đóng góp cho nhóm mà họ tham gia. Họ cũng thường có suy nghĩ rằng trong tương lai hay thậm chí là chỉ trong ngày mai họ sẽ như thế nào. Đây là một cơ hội cho một cuộc thảo luận thú vị vượt qua những ranh giới của các quy tắc. Tôi đã không lường trước được rằng sự nghiệp của tôi sẽ được định đoạt bởi chính cuộc thảo luận ấy.

Ngay sau khi ông ấy chỉ cho tôi thấy bài viết của Frey, Amos đã gợi ý rằng, chúng tôi sẽ nghiên cứu về việc ra quyết định trong dự án sắp tới. Tôi không biết gì về vấn đề này nhưng Amos là một chuyên gia và là một ngôi sao trên lĩnh vực này, ông ấy nói ông ấy sẽ hướng dẫn tôi. Từ khi vẫn còn là một sinh

viên mới tốt nghiệp ông đã là đồng tác giả của một cuốn sách giáo khoa về Toán học Tâm lý, ông ấy đã hướng dẫn tôi tìm hiểu một vài chương sách mà ông nghĩ sẽ giúp tôi bước đầu có thể tìm hiểu được vấn đề này.

Tôi nhanh chóng nhận ra vấn đề chính của chúng tôi là quan điểm của mọi người trước những lựa chọn có tính rủi ro và chúng tôi sẽ tìm kiếm câu trả lời cho một câu hỏi cụ thể: Những quy tắc nào chi phối sự chọn lựa của con người khi đứng giữa những trò may rủi khác nhau, và khi đứng giữa những trò may rủi với những điều chắc chắn?

Những trò may rủi đơn thuần (ví dụ như "40% cơ hội để thắng được 300 đô-la) được đặt ra cho sinh viên ra quyết định loài ruồi giấm là gì trong một chuỗi di truyền. Những chọn lựa giữa những trò may rủi như vậy cung cấp một mô hình đơn giản, chia sẻ những đặc trưng quan trọng với những quyết định phức tạp hơn mà các nhà nghiên cứu thực sự nhắm tới để lĩnh hội. Các trò may rủi tượng trưng cho thực tế các hệ quả của các lựa chọn không bao giờ là chắc chắn. Ngay cả các kết quả có vẻ bề ngoài là chắc chắn thì cũng không hoàn toàn chắc chắn: Khi bạn ký hợp đồng để mua một căn hộ, bạn không biết được giá ở thời điểm sau đó là bao nhiêu, bạn cũng không biết rằng con trai của người hàng xóm sẽ chơi kèn tuba vào buổi sáng. Mọi chọn lựa quan trọng mà chúng ta đưa ra trong đời sống luôn đi cùng với những bất trắc, đó là lý do tại sao sinh viên nghiên cứu về việc ra quyết định hy vọng rằng một số bài học họ thu được từ tình huống mẫu sẽ được áp dụng trong các vấn đề thú vị hàng ngày. Nhưng dĩ nhiên, lý do chính mà các nhà lý luận quyết định nghiên cứu các trò may rủi đơn thuần là vì các nhà lý luận quyết định khác cũng làm như thế.

Học thuyết thỏa dụng kỳ vọng có trong lĩnh vực này và là nền tảng của mô hình tác nhân lý trí, cho tới ngày nay là một trong những học thuyết quan trọng nhất trong lĩnh vực Khoa học xã hội. Học thuyết thỏa dụng kỳ vọng không có xu hướng như là một mô hình tâm lý học, đó là một chọn lựa logic, dựa trên những quy tắc căn bản (những tiên đề) của sự hợp lý. Xem xét ví dụ sau:

Nếu bạn thích táo hơn chuối,

Thì

Bạn cũng nghiêng về 10% cơ hội chọn một quả táo hơn 10% cơ hội lựa chọn một quả chuối.

Táo và chuối đại diện cho các mục tiêu chọn lựa (bao gồm cả những trò may rủi), và 10% cơ hội đại diện cho xác suất xảy ra. Nhà toán học John von Neumann, là một nhân vật trí thức vĩ đại của thế kỷ XX và nhà kinh tế học Oskar Morgenstern đã đưa ra học thuyết về sự chọn lựa lý trí giữa những trò may rủi từ một vài tiền đề. Các nhà kinh tế học đã thừa nhận học thuyết thỏa dụng kỳ vọng có vai trò kép: Như một phép logic quy định cách thức đưa ra quyết định và như một sự mô tả về việc kinh tế đưa ra các chọn lựa như thế nào. Tuy nhiên, tôi và Amos là những nhà tâm lý học và chúng tôi đặt ra vấn đề để hiểu được con người thực sự đưa ra những chọn lựa mạo hiểm như thế nào, mà không giả định bất cứ điều gì về tính hợp lý về quan điểm của họ.

Chúng tôi đã duy trì thói quen dành nhiều giờ mỗi ngày, đôi lúc ở văn phòng, đôi lúc lại ở nhà hàng, thường là trên đường đi dạo vắt qua những khu phố yên tĩnh của Jerusalem xinh đẹp để ngồi thảo luận những vấn đề cả hai đang quan tâm. Như chúng tôi đã từng làm khi nghiên cứu cách nhìn nhận, chúng tôi đã tham gia vào một cuộc kiểm tra cẩn thận về những ưu tiên trực quan của riêng chúng tôi. Chúng tôi đã dành thời gian đưa ra các bài toán về quyết định đơn giản và tự hỏi bản thân rằng chúng tôi chọn lựa như thế nào. Ví dụ:

Bạn thích phương án nào hơn?

A. Tung một đồng xu. Nếu nó ngửa bạn thắng 100 đô-la, nếu nó sấp bạn chẳng có gì cả.

B. Chắc chắn bạn nhận được 46 đô-la.

Chúng tôi đã không cố gắng để chỉ ra điều hợp lý nhất hoặc lựa chọn có lợi nhất, chúng tôi muốn tìm ra chọn lựa dựa trên trực giác là phương án xuất hiện tạm thời ngay lập tức có trong đầu. Hầu như chúng tôi cùng lựa chọn một phương án. Trong ví dụ này, cả hai chúng tôi đều lựa chọn phương án chắc chắn và có lẽ bạn cũng sẽ như vậy. Khi chúng tôi tự tin thống nhất chung một lựa chọn, chúng tôi đã tin gần như là lựa chọn này luôn luôn đúng, như nó đã xảy ra là hầu hết mọi người sẽ cùng chia sẻ sự ưu tiên như của chúng tôi và chúng tôi đã có bước tiến như thể chúng tôi đã căn cứ vững chắc. Dĩ nhiên, chúng tôi biết rằng sẽ cần phải thẩm tra lại những linh cảm của mình sau đó, nhưng bằng việc giữ vai trò của những người thử nghiệm lẫn những người giám sát chúng tôi có thể đi tiếp một cách nhanh chóng.

Năm năm sau khi chúng tôi bắt đầu thực hiện nghiên cứu may rủi, cuối cùng chúng tôi cũng đã hoàn thành một bài tiểu luận mà chúng tôi đã đặt tên là “Lý thuyết viễn cảnh: Một phép phân tích về quyết định dưới tác động của

rủi ro.” Lý thuyết của chúng tôi mô phỏng gần với lý thuyết thỏa dụng nhưng khác đi ở những cách thức cơ bản. Quan trọng hơn cả, mô hình của chúng tôi là sự miêu tả thuần túy và mục tiêu của nó là để ghi lại và giải thích những sai phạm có hệ thống của các tiên đề về sự hợp lý trong chọn lựa giữa các trò may rủi. Chúng tôi gửi bài tiểu luận cho tờ Econometrica, đây là tập san đăng tải những bài báo về lý thuyết có ý nghĩa trong ngành Kinh tế học và về lý thuyết ra quyết định. Việc chọn lựa nơi đăng bài luận hóa ra lại trở thành vấn đề quan trọng, nếu chúng tôi cho đăng cùng bài báo y như thế trên một tạp chí Tâm lý học, có thể nó chỉ tác động rất nhỏ đến lĩnh vực kinh tế. Tuy nhiên, quyết định của chúng không được định hướng để tác động đến nền kinh tế, Econometrica là nơi những bài báo hay nhất viết về việc ra quyết định được đăng tải trước đây và chúng tôi đã mong muốn được xuất hiện trên tờ báo này. Thật may mắn khi chúng tôi chọn lựa đăng bài báo ở đó. Lý thuyết viễn cảnh đã trở thành công việc có ý nghĩa nhất mà chúng tôi đã từng thực hiện và bài báo của chúng tôi là một trong số những bài được trích dẫn nhiều nhất trong ngành khoa học xã hội. Hai năm sau, chúng tôi đã đăng tải trên tờ Science một bản báo cáo về các tác động của hệ thống: Những thay đổi lớn về những ưu tiên mà đôi khi được tạo ra bởi những biến đổi rất nhỏ trong cách diễn đạt về một vấn đề chọn lựa.

Trong suốt năm năm đầu chúng tôi dành thời gian theo dõi cách thức mọi người ra quyết định, chúng tôi đã lập ra hàng chục yếu tố về việc chọn lựa các phương án có tính rủi ro. Một vài yếu tố này mâu thuẫn hoàn toàn với học thuyết thỏa dụng kỳ vọng. Một số đã từng được tiến hành trước đây, một số khác là mới. Sau đó chúng tôi thiết lập một lý thuyết được mô phỏng theo học thuyết thỏa dụng kỳ vọng vừa đủ để lý giải cho sự thu thập những nhận xét của chúng tôi. Đó là lý thuyết viễn cảnh.

Phương pháp tiếp cận của chúng tôi đối với vấn đề cận tinh thần là một lĩnh vực về Tâm lý học được gọi là Vật lý tâm thần học, được sáng lập và đặt tên bởi nhà tâm lý học và thần học người Đức Gustav Fechner (1801 – 1887). Fechner bị ám ảnh bởi mối quan hệ giữa tinh thần và vật chất. Một mặt là một đại lượng vật lý có thể biến đổi, ví dụ như năng lượng ánh sáng, tần số âm thanh, hay một đơn vị tiền tệ. Mặt khác là một trải nghiệm chủ quan về độ sáng, độ cao thấp, hay giá trị. Tính thần bí, các biến thể của đại lượng vật lý gây ra những biến thiên về cường độ hoặc số lượng của trải nghiệm chủ quan. Dự án của Fechner là nhằm tìm ra các quy luật tâm lý có liên quan tới con số chủ quan trong tâm trí của những người quan sát tới con số chủ quan trong thế giới vật chất. Ông đã đề xuất cho nhiều khía cạnh khác nhau, hàm số là một hàm logarit – đơn giản có nghĩa là một sự gia tăng về cường độ nhân tố kích thích bằng một yếu tố định sẵn (khi nói, 1.5 lần hay 10 lần) luôn

luôn mang lại số gia trên một tỷ lệ tâm lý. Nếu việc nâng mức năng lượng của âm thanh từ 10 lên 100 đơn vị năng lượng vật lý, gia tăng cường độ tâm lý 4 đơn vị, sau đó tiếp tục gia tăng cường độ nhân tố kích thích từ 100 tới 1.000 thì cũng sẽ tăng cường độ tâm lý thêm 4 đơn vị.

SAI LẦM CỦA BERNOULLI

Như Fechner cũng đã biết, ông không phải là người đầu tiên tìm kiếm một hàm số liên kết cường độ tâm lý với cường độ vật lý về những nhân tố kích thích. Vào năm 1738, nhà bác học người Thụy Sĩ - Daniel Bernoulli đã thấy trước được lập luận của Fechner và ứng dụng nó vào mối liên hệ giữa giá trị tâm lý hay ham muốn tiền bạc (ngày nay được gọi là thỏa dụng) với đại lượng tiền tệ thực tế. Ông đã lập luận rằng một món quà giá 10 đuca có cùng hiệu dụng với một ai đó đã có 100 đuca giống như một món quà giá 20 đuca đối với một ai đó có tài sản hiện tại là 200 đuca. Dĩ nhiên, Bernoulli đã đúng: Chúng ta thường nói về những thay đổi về thu nhập trong mối tương quan với các tỷ lệ phần trăm, như khi ta nói "cô ấy có một khoản tăng 30%." Ý nghĩ rằng một khoản tăng 30% có thể gợi lên một phản ứng tâm lý khá giống nhau đối với người giàu và đối với người nghèo, mà một khoản tăng 100 đô-la sẽ không có ý nghĩa tương tự. Như trong quy luật của Fechner, phản ứng tâm lý trước một sự thay đổi về sự giàu có tỷ lệ nghịch với đại lượng về sự giàu có ban đầu dẫn tới kết luận rằng thỏa dụng là một hàm lôgarit của sự giàu có. Nếu hàm số này chính xác, thì khoảng cách tâm lý phân cách 100.000 đô-la với 1 triệu đô-la, và 10 triệu đô-la với 100 triệu đô-la là giống nhau.

Bernoulli đã đưa nhận thức tâm lý của mình vào ích lợi về tài sản để đưa ra một cách tiếp cận hoàn toàn mới cho sự phân tích những trò may rủi, một chủ đề quan trọng đối với các nhà toán học ở thời của ông. Trước Bernoulli, các nhà toán học đã giả định rằng các trò may rủi được đánh giá bởi giá trị ước tính của họ: Một số trung bình có trọng số của các kết quả có thể xảy ra, nơi từng kết quả được làm nặng thêm bởi chính xác suất của chúng. Ví dụ, giá trị dự tính của:

80% cơ hội thắng 100 đô-la và 20% cơ hội thắng 10 đô-la là 82 đô-la (0.8x100+0.2x10).

Giờ hãy tự hỏi bản thân bạn câu hỏi sau: Bạn sẽ thích được nhận một món quà, trò may rủi này hay cầm chắc 80 đô-la? Gần như tất cả mọi người thích điều chắc chắn hơn. Nếu những người định giá những triển vọng không chắc chắn bằng giá trị dự tính của mình, họ sẽ thích trò may rủi hơn, bởi 82 đô-la

nhiều hơn 80 đô-la. Bernoulli đã chỉ ra rằng trong thực tế người ta không đánh giá những trò may rủi theo cách này.

Bernoulli đã quan sát thấy rằng: Hầu hết mọi người đều không thích mạo hiểm (khả năng nhận được kết quả tiềm năng thấp nhất), và nếu họ được cho một lựa chọn giữa một trò may rủi và một lượng bằng với giá trị dự tính của nó thì họ sẽ lựa chọn điều chắc chắn. Trong thực tế một người ra quyết định không thích mạo hiểm sẽ lựa chọn một điều chắc chắn có giá trị dự tính thấp hơn, suy nghĩ đó là phí họ trả để tránh gặp những điều không chắc chắn. Đi trước Fechner 100 năm, Bernoulli đã sáng tạo ra bộ môn Vật lý tâm thần học để giải thích sự ác cảm đối với sự mạo hiểm. Ý tưởng của ông rất rõ ràng: Những chọn lựa của mọi người không dựa trên trị giá đồng đô-la mà trên những giá trị tâm lý về các kết quả, những thỏa dụng của họ. Giá trị tâm lý của một trò may rủi do vậy không phải là trọng số trung bình của những kết quả đô-la khả dĩ của nó; mà là số trung bình của những lợi ích từ những kết quả này, mỗi kết quả được tăng trọng lượng bởi chính xác suất của nó.

Tài sản (triệu đô-la)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Đơn vị thỏa dụng	10	30	48	60	70	78	84	90	96	100

Bảng số 3 chỉ ra một kiểu hàm số thỏa dụng mà Bernoulli đã tính toán; nó đưa ra thỏa dụng của những cấp độ giàu có khác nhau, từ 1 triệu tới 10 triệu. Bạn có thể thấy rằng việc thêm vào 1 triệu cho một khối tài sản 1 triệu mang lại một số là 20 điểm thỏa dụng, nhưng thêm 1 triệu vào một khối tài sản 9 triệu chỉ thêm được 4 điểm. Bernoulli đã đưa ra rằng giá trị biên giảm dần của khối tài sản (theo thuật ngữ hiện đại) là những gì lý giải cho sự ác cảm đối với mạo hiểm – sự ưu tiên phổ biến mà nhiều người thường chỉ ra đối với một điều chắc chắn hơn là một trò mạo hiểm có triển vọng về giá trị dự tính bằng hoặc cao hơn một chút. Xem xét lựa chọn sau:

Những khả năng bằng nhau để có 1 triệu hoặc 7 triệu – Thỏa dụng: (10 + 84)/2 = 47

Hoặc:

Có 4 triệu với sự chắc chắn - Thỏa dụng: 60

Giá trị dự tính của trò may rủi và "điều chắc chắn" bằng nhau ở những đồng đuca (4 triệu), nhưng những thỏa dụng tâm lý của cả hai phương án lại khác nhau, bởi thỏa dụng thu nhỏ của tài sản: Số gia tăng của thỏa dụng từ 1 triệu tới 4 triệu là 50 đơn vị, nhưng một số gia tăng cân bằng, từ 4 triệu tới 7 triệu, sự gia tăng thỏa dụng tài sản chỉ là 24 đơn vị. Thỏa dụng của trò may rủi là 94/2 = 47 (thỏa dụng của cả hai hết quả, từng kết quả được đặt trọng số bởi xác suất là ½) Thỏa dụng của 4 triệu là 60. Do 60 nhiều hơn 47, một cá nhân với hàm số thỏa dụng này sẽ thích điều chắc chắn hơn. Sự sáng suốt của Bernoulli là một cơ chế ra quyết định với thỏa dụng biên giảm dần đối với tài sản sẽ là nỗi sợ rủi ro.

Bài luận của Bernoulli là bài luận xuất sắc và súc tích tuyệt vời. Ông đã áp dụng khái niệm mới của mình về thỏa dụng kỳ vọng (thứ mà ông đã gọi là "kỳ vọng toán học") nhằm tính toán xem một thương nhân ở St.Petersburg sẽ sẵn lòng chi bao nhiêu để bảo đảm cho một thuyền buôn gia vị từ Amsterdam nếu "ông ấy ý thức rõ về sự thực rằng tại thời điểm trung bình tổng một năm cứ 100 thuyền rời bến từ Amsterdam tới Petersburg sẽ có 5 chiếc bị mất tích." Hàm số thỏa dụng của ông đã giải thích tại sao những người nghèo mua bảo hiểm và tại sao những người giàu lại bán chúng cho người nghèo. Như bạn có thể thấy ở trên, việc mất đi 1 triệu dẫn tới việc mất 4 điểm thỏa dụng (từ 100 xuống còn 96) đối với những ai có 10 triệu và một tổn thất 18 điểm (từ 48 xuống 30) đối với những ai khởi đầu với 3 triệu. Người nghèo sẽ sẵn lòng trả một khoản bảo hiểm để chuyển đổi rủi ro cho người giàu, đó là những gì bảo hiểm đề cập tới. Bernoulli cũng đưa ra một giải pháp đối với "nghịch lý Petersburg" nổi tiếng, ở đó những người được đề nghị một trò may rủi có giá trị dự tính vô hạn (theo đồng đucan) sẽ sẵn lòng bỏ ra chỉ một vài đucan cho nó. Ấn tượng nhất, phép phân tích của ông về quan điểm rủi ro trong mối liên hệ với những ưu tiên đối với tài sản đã đứng vững với sự kiểm chứng của thời gian: Nó vẫn còn tồn tại trong phép phân tích kinh tế gần 300 năm sau đó.

Tuổi thọ của học thuyết này đáng chú ý hơn cả, bởi nó thực sự không hoàn chỉnh. Những sai lầm của một học thuyết hiếm khi được tìm thấy ở những học thuyết đó khẳng định một cách dứt khoát. Chúng ẩn mình trong những gì chúng bỏ qua hoặc mặc nhiên thừa nhận. Ví dụ, xem xét các kịch bản sau đây:

Ngày hôm nay Jack và Jill mỗi người có một tài sản 5 triệu.

Ngày hôm qua, Jack có 1 triệu và Jill có 9 triệu.

Họ có thỏa mãn như nhau không? (Họ có cùng thỏa dụng không?)

Học thuyết của Bernoulli giả thiết rằng thỏa dụng của khối tài sản là những gì khiến cho người ta thỏa mãn hơn hoặc ít hơn. Jack và Jill có cùng khối tài sản như nhau, và do vậy học thuyết khẳng định rằng họ sẽ thỏa mãn ngang nhau, nhưng bạn không cần phải có một bằng cấp nào về tâm lý học để biết rằng ngày hôm nay Jack hân hoan và Jill chán nản. Thêm nữa, chúng ta biết rằng Jack sẽ nhiều thỏa mãn hơn Jill ngay cả nếu cô ấy chỉ còn 2 triệu ngày hôm nay trong khi cô có tới 5 triệu. Vậy học thuyết của Bernoulli hẳn là sai.

Sự thỏa mãn mà Jack và Jill trải qua được xác định bởi sự thay đổi hiện tại đối với khối tài sản của họ, liên quan tới những trạng thái tài sản khác nhau định rõ những điểm số tham chiếu của họ (1 triệu cho Jack, 9 triệu cho Jill). Sự tham chiếu phụ thuộc này thường thấy trong cảm giác và nhận thức. Âm thanh giống nhau sẽ được cảm nhận theo kiểu như rất to hoặc hơi yếu, việc phụ thuộc vào liệu rằng nó đã được xếp hạng bởi một lời thì thầm hoặc bởi một tiếng gầm. Để dự đoán sự cảm nhận chủ quan về tiếng ồn, điều đó là không đủ để hiểu được năng lượng thuần túy của nó; bạn cũng cần phải biết âm thanh tham chiếu mà theo đó nó được đem ra so sánh một cách tự động. Tương tự như vậy, bạn cần phải hiểu về màu nền trước khi bạn có thể dự đoán liệu rằng một vệt xám trên trang giấy sẽ có vẻ như đậm hay nhạt. Và bạn cần biết được sự tham chiếu trước khi bạn có thể dự đoán thỏa dụng của một khối lượng tài sản.

Đối với một số ví dụ khác về những gì học thuyết của Bernoulli bỏ qua, xem xét trường hợp của Anthony và Betty:

Tài sản hiện tại của Anthony là 1 triệu.

Tài sản hiện tại của Betty là 4 triệu.

Họ cùng được đem cho một chọn lựa giữa một trò may rủi với một điều chắc chắn.

Trò may rủi: Những cơ hội cân bằng để kết thúc với việc sở hữu 1 triệu hay 4 triệu.

Hoặc

Điều chắc chắn: Có chắc 2 triệu trong tay.

Trong phép tính của Bernoulli, Anthony và Betty đối mặt với cùng một lựa

chọn: Tài sản dự tính của họ sẽ là 2.5 triệu nếu họ chấp nhận trò may rủi và 2 triệu nếu họ thích phương án chắc chắn hơn. Do vậy, Bernoulli sẽ dự tính Anthony và Betty đưa ra cùng một sự lựa chọn, nhưng sự dự tính này không đúng. Một lần nữa trong trường hợp này, học thuyết sai bởi nó không cho phép các điểm tham chiếu khác nhau để từ đó Anthony và Betty cân nhắc những phương án của họ. Nếu bạn hình dung ra bản thân bạn ở địa vị của Anthony và Betty, bạn sẽ nhanh chóng thấy được khối tài sản hiện tại gặp vấn đề rất lớn. Đây là những gì họ có thể nghĩ tới:

Anthony (người hiện tại sở hữu 1 triệu): "Nếu tôi chọn điều chắc chắn, tài sản của tôi chắc chắn sẽ nhân đôi. Điều đó thật hấp dẫn. Như một sự lựa chọn, tôi có thể chấp nhận một trò mạo hiểm với những cơ hội đồng đều để gấp bốn lần tài sản của tôi hoặc chẳng đạt được gì cả."

Betty (người hiện tại sở hữu 4 triệu): "Nếu tôi chọn điều chắc chắn, tôi sẽ chắc chắn mất đi một nửa số tài sản của mình, điều đó thật tệ. Như một sự lựa chọn, tôi có thể chấp nhận một trò may rủi với những cơ hội ngang bằng để có thể mất đi ¾ tài sản của mình hoặc chẳng mất gì cả."

Bạn có thể nhận thấy rằng Anthony và Betty có khả năng đưa ra những lựa chọn khác nhau bởi phương án chắc chắn sở hữu 2 triệu khiến Anthony thỏa mãn và khiến Betty khốn khổ. Cũng nên chú ý là kết quả chắc chắn khác với kết quả tồi tệ của trò may rủi: Đối với Anthony, đó là sự khác biệt giữa việc nhân đôi số tài sản của anh và không đạt được gì cả; đối với Betty, đó là sự khác nhau giữa việc mất đi ½ số tài sản của cô và mất đi ¾ số tài sản đó. Betty có nhiều khả năng chấp nhận những cơ hội của mình, giống như những người khác làm vậy khi đối mặt với những phương án cực xấu. Như tôi đã kể về câu chuyện của họ, hoặc Anthony hoặc Betty suy nghĩ trong mối liên hệ với những trạng thái tài sản: Anthony nghĩ về những thứ đạt được còn Betty nghĩ về những thứ mất đi. Những kết quả tâm lý họ thừa nhận gần như khác biệt hoàn toàn, mặc dù những trạng thái có thể của khối tài sản mà họ gặp phải là như nhau.

Do mô hình của Bernoulli thiếu mất ý tưởng về một điểm tham chiếu, thuyết thỏa dụng kỳ vọng không đề cập được sự thực hiển nhiên rằng kết quả tốt đối với Anthony nhưng tệ với Betty. Mô hình của ông có thể giải thích nỗi sợ rủi ro của Anthony, nhưng nó không thể lý giải được sự ưu tiên tìm kiếm rủi ro của Betty đối với trò may rủi, một hành vi thường được thấy ở các doanh nhân khi tất cả những phương án của họ cùng xấu.

Tất cả những điều này đều khá rõ ràng, phải vậy không? Một ai đó có thể dễ

dàng hình dung ra việc Bernoulli tự mình thiết lập ra những ví dụ tương tự và phát triển một học thuyết phức tạp hơn để điều chỉnh chúng, vì một vài lý do, ông đã không làm vậy. Một vài người cũng có thể hình dung ra các đồng sự cùng thời với ông bất đồng với ông, hoặc các học giả sau này phản đối khi họ đọc bài luận của ông, vì một vài lý do, họ cũng đã không làm vậy.

Điều bí ẩn là làm thế nào mà một khái niệm về thỏa dụng của những kết quả mà rất dễ bị công kích với những ví dụ đối lập rõ ràng lại tồn tại quá lâu như vậy. Tôi có thể lý giải điều đó chỉ bởi sự yếu kém của tư tưởng học giả mà tôi vẫn thường thấy trong chính bản thân mình. Tôi gọi đó là học thuyết gây ra sự mù quáng: Một khi bạn đã chấp nhận một học thuyết và sử dụng nó như một công cụ trong tư duy của mình, sẽ cực kỳ khó khăn để có thể nhận ra những sai sót của nó. Nếu bạn chợt thấy một nhận xét có vẻ như không phù hợp với hình mẫu, bạn giả định rằng hẳn phải có một lời giải thích hoàn hảo nào đó mà bạn đã bỏ lỡ mất. Bạn đưa ra nghi ngờ về học thuyết, đặt niềm tin ở cộng đồng các chuyên gia đã chấp nhận nó. Rất nhiều học giả chắc chắn đã từng nghĩ tới ở một thời điểm nào đó hoặc những câu chuyện khác giống như những gì về Anthony và Betty, hoặc Jack và Jill, và tình cờ đã ý thức được rằng những câu chuyện ấy không hòa hợp với học thuyết thỏa dụng. Nhưng họ đã không đeo đuổi ý nghĩ đó cho tới khi khẳng định: "Học thuyết này thực sự sai bởi nó bỏ qua sự thực rằng thỏa dụng phụ thuộc vào nguồn gốc (lịch sử) tài sản của một ai đó, không chỉ vào tài sản hiện tại." Khi nhà tâm lý học Daniel Gilbert tiến hành làm việc đó, việc hoài nghi là công việc thật khó khăn, và Hệ thống 2 là quá quen thuộc.

PHÁT NGÔN VỀ NHỮNG SAI LẦM CỦA BERNOULLI

"Anh ta đã rất hạnh phúc với một khoản 20.000 đô-la tiền thưởng ba năm trước đây, nhưng lương của anh ta đã được tăng lên 20% kể từ đó, bởi vậy anh ta sẽ cần một khoảng tiền thưởng cao hơn để đạt được độ thỏa dụng tương tự."

"Cả hai ứng viên đều đang mong mỏi được chấp nhận mức lương mà họ vừa mới đề xuất, nhưng họ sẽ không được làm cho thỏa mãn ngang bằng bởi các điểm tham chiếu của họ là khác nhau. Hiện tại cô ấy có một mức lương cao hơn."

"Cô ấy đang đòi hỏi anh ta một khoản tiền cấp dưỡng sau ly hôn. Cô ấy thực sự muốn tự giải quyết nhưng anh chồng thích đưa ra tòa. Không lấy gì làm ngạc nhiên là cô ấy phải thắng kiện, bởi vậy cô ấy lo sợ về sự rủi ro. Anh chồng, mặt khác, đối mặt với những lựa chọn đều tồi tệ cả, bởi vậy anh ta

chấp nhận rủi ro.”

Chương 26. Lý thuyết viễn cảnh

Amos và tôi đã rơi vào thiếu sót chính yếu trong học thuyết của Bernoulli

bởi một sự kết hợp may mắn của kỹ năng và sự mù mờ. Theo đề nghị của Amos, tôi đã đọc một chương trong cuốn sách của ông miêu tả những thí nghiệm nhấn mạnh tới các học giả đã đo lường độ thỏa dụng về tiền bạc bằng việc đề nghị mọi người đưa ra những sự chọn lựa các trò may rủi mà người tham gia có thể thắng hoặc thua một vài đồng penny. Những người thử nghiệm đo lường giá trị thỏa dụng của tài sản, bằng việc làm giảm bớt tài sản trong khoảng một hạn mức ít hơn một đô-la. Điều này đã đưa ra những câu hỏi. Có hợp lý không khi thừa nhận rằng mọi người đánh giá những trò may rủi bởi những khác biệt rất nhỏ về tài sản? Làm thế nào để một người có thể hy vọng lĩnh hội được Vật lý tâm thần học về tài sản bằng việc nghiên cứu những phản ứng khi được và mất những đồng penny? Những bước tiến gần đây trong học thuyết Vật lý - Tâm lý học đã gợi ra rằng nếu bạn muốn nghiên cứu giá trị chủ quan của tài sản, bạn nên đặt những câu hỏi trực tiếp về tài sản, chứ không phải về những thay đổi của tài sản. Tôi đã không hiểu một cách đầy đủ về học thuyết thỏa dụng để rồi thành ra mù mờ bởi triển vọng dành cho nó, và tôi đã lúng túng.

Khi Amos và tôi gặp nhau vào ngày hôm sau, tôi đã thông báo về những khó khăn mà rôi gặp phải là những suy nghĩ mơ hồ, chứ không phải về việc nghiên cứu. Tôi đã hoàn toàn trông đợi ông ấy hiểu tôi một cách chính xác và giải thích tại sao thí nghiệm đó đã làm tôi lúng túng trong việc đưa ra phán đoán sau cùng, nhưng ông ấy đã không làm theo cách ấy – mối liên quan về Vật lý tâm thần học hiện đại đã ngay lập tức trở nên rõ ràng đối với ông ấy. Ông ấy nhớ ra nhà kinh tế học Harry Markowitz, sau này sẽ đoạt giải Nobel trên lĩnh vực tài chính, người đưa ra một học thuyết theo đó các thỏa dụng được gắn liền với những thay đổi về tài sản hơn là trạng thái tài sản. Ý tưởng của Markowitz đã được đưa ra trong khoảng ¼ thế kỷ và đã không thu hút được nhiều sự chú ý, nhưng chúng tôi kết luận nhanh chóng rằng đó chính là con đường để đi tiếp, và đó là học thuyết mà chúng tôi đang dự kiến phát triển. Nó sẽ đưa ra các kết quả là những lợi ích và tổn thất, chứ không giống như các trạng thái tài sản. Hiểu biết về sự nhận thức và điểm mù về lý thuyết quyết định, cả hai đã góp phần cho một bước tiến lớn trong việc nghiên cứu của chúng tôi.

Chúng tôi nhanh chóng biết được rằng chúng tôi đã vượt qua một trường hợp

phức tạp về học thuyết gây ra sự mù mờ, bởi ý tưởng chúng tôi đã loại trừ giờ đây có vẻ không chỉ sai mà còn vô lý. Chúng tôi đã vui mừng nhận ra rằng chúng tôi không có khả năng định giá tài sản hiện tại của mình trong khoảng 10 ngàn đô-la. Ý tưởng về việc nhận được những quan điểm đối với những thay đổi nhỏ từ thỏa dụng tài sản giờ đây dường như không thể biện minh được nữa. Bạn biết mình vừa tạo ra một bước tiến về mặt lý thuyết khi bạn không còn có thể tái dựng lại việc tại sao bạn đã mắc sai lầm trong thời gian quá lâu để thấy được một cách rõ ràng. Tuy nhiên, chúng tôi phải mất hàng năm trời để phát triển những hệ quả của việc suy nghĩ về những kết quả như là lợi ích và tổn thất.

Trong học thuyết thỏa dụng, lợi ích của sự tăng thêm được định giá bằng việc so sánh những thỏa dụng của hai trạng thái tài sản. Ví dụ, thỏa dụng của việc có thêm một khoản 500 đô-la khi tài sản của bạn là 1 triệu đô-la là sự khác biệt giữa thỏa dụng của 1.500.000 đô-la và thỏa dụng của 1 triệu đô-la. Và nếu bạn sở hữu một lượng lớn hơn, thì việc mất đi 500 đô-la một lần nữa là sự khác biệt giữa những thỏa dụng của hai trạng thái tài sản. Trong học thuyết này, những lợi ích của những cái được và mất chỉ được phép phân biệt với nhau theo ký hiệu của chúng (+ hoặc -). Không có cách nào để trình bày sự thực rằng phản hiệu dụng của việc mất đi 500 đô-la có thể lớn hơn tính thỏa dụng của việc giành được cùng một lượng như vậy – mặc dù hiển nhiên là như vậy. Như có thể được dự tính trong trường hợp học thuyết gây ra sự mơ hồ, những sai biệt có thể giữa những cái được và mất không thể dự tính được cũng không thể nghiên cứu được. Sự khác biệt giữa những lợi ích và tổn thất được giả định là không quan trọng, bởi vậy không hề có đơn vị đo lường trong việc kiểm tra chúng.

Amos và tôi đã không thấy được ngay rằng sự tập trung của chúng tôi vào những thay đổi về tài sản đã mở ra con đường dẫn tới một cuộc khảo sát về một đề tài mới. Chúng tôi chủ yếu quan tâm tới những khác biệt giữa những trò may rủi với khả năng chiến thắng cao hay thấp. Một ngày nọ, tình cờ Amos đã đưa ra gợi ý: “Những tổn thất thì như thế nào?” và chúng tôi nhanh chóng phát hiện ra rằng nỗi sợ rủi ro quen thuộc của chúng ta đã được thay thế bằng việc tìm ra những rủi ro khi chúng ta chuyển hướng tập trung. Hãy xem xét hai vấn đề sau:

Bài toán 1: Bạn chọn phương án nào?

Cầm chắc 900 đô-la HOẶC 90% cơ may có được 1.000 đô-la.

Bài toán 2: Bạn chọn phương án nào?

Mất chắc 900 đô-la HOẶC 90% khả năng mất 1.000 đô-la.

Có thể bạn không muốn mạo hiểm trong bài toán 1, cũng như người khác. Giá trị chủ quan của một món lợi 900 đô-la chắc chắn là nhiều hơn 90% giá trị của một món lợi 1.000 đô-la. Lựa chọn tránh rủi ro trong vấn đề này sẽ không làm cho Bernoulli ngạc nhiên.

Giờ hãy nghiên cứu sự ưu tiên của bạn trong bài toán 2. Nếu bạn giống như phần lớn những người khác, bạn chọn trò may rủi trong câu hỏi này. Cách lý giải cho lựa chọn tìm kiếm rủi ro này là hình ảnh phản chiếu của lời giải thích về nỗi sợ rủi ro trong bài toán 1: Giá trị (tiêu cực) của việc mất 900 đô-la nhiều hơn nhiều 90% giá trị (tiêu cực) của việc mất 1.000 đô-la. Việc chắc chắn bị mất thật chẳng mong muốn gì, và đó là chiều hướng để bạn chấp nhận rủi ro. Sau đó, bạn sẽ thấy rằng những đánh giá về các xác suất (90% so với 100%) cũng góp phần vào cả hai nỗi lo ngại rủi ro ở vấn đề 1 và sự ưu tiên cho trò may rủi trong vấn đề 2.

Chúng ta không phải là những người đầu tiên nhận thức được rằng con người chuyển sang tìm kiếm rủi ro khi tất cả các phương án chọn lựa của họ đều xấu, nhưng học thuyết gây ra sự mù mờ đã thắng thế. Do học thuyết trội hơn đã không cung cấp một phương hướng hợp lý để thích ứng với những quan điểm trước rủi ro được hoặc mất khác nhau, thực tế là những quan điểm khác nhau đã bị bỏ qua. Ngược lại, quyết định của chúng ta nhằm nhìn thấy các kết quả được và mất dẫn đến việc chúng ta tập trung một cách chính xác vào chính sự trái ngược này. Điều nhận thấy về những thái độ tương phản trước rủi ro với những triển vọng có lợi và không có lợi đã nhanh chóng mang lại một bước tiến có ý nghĩa: Chúng tôi đã phát hiện ra một cách để chứng minh sai sót chủ đạo trong mô hình chọn lựa của Bernoulli. Hãy nhìn vào ví dụ sau:

Bài toán 3: Thêm vào bất kể thứ gì bạn sở hữu, bạn đã được trao cho 1.000 đô-la. Giờ đây bạn được đề nghị chọn một trong những phương án sau:

50% cơ may giành được 1.000 đô-la HOẶC cầm chắc 500 đô-la.

Bài toán 4: Thêm vào bất kể thứ gì bạn sở hữu, bạn đã được trao cho 2.000 đô-la. Bây giờ, bạn được đề nghị chọn một trong những phương án sau:

50% cơ may giành được 1.000 đô-la HOẶC mất chắc 500 đô-la.

Bạn có thể dễ dàng thừa nhận rằng trong mối tương quan với các trạng thái cuối cùng của tài sản – tất cả đều là những vấn đề trong học thuyết của

Bernoulli – vấn đề 3 và 4 giống hệt nhau. Trong cả hai trường hợp bạn có một chọn lựa giữa hai phương án giống nhau: Bạn có thể có được sự chắc chắn để trở nên giàu hơn bạn hiện tại với 1.500 đô-la, hoặc chấp nhận một trò may rủi theo đó bạn có những cơ may đồng đều để giàu hơn với 1.000 đô-la hoặc với 2.000 đô-la. Do vậy, trong học thuyết của Bernoulli, hai vấn đề kể trên sẽ gợi ra những ưu tiên giống nhau. Hãy kiểm tra trực giác của bạn, và bạn có thể đoán được những gì người khác sẽ làm.

- Trong chọn lựa đầu tiên, đại đa số những người được hỏi thích điều chắc chắn hơn.
- Trong chọn lựa thứ hai, đại đa số thích trò may rủi hơn.

Việc phát hiện ra những ưu tiên khác nhau trong bài toán 3 và bài toán 4 là một ví dụ đối nghịch mang tính quyết định cho ý tưởng chủ đạo trong học thuyết của Bernoulli. Nếu thỏa dụng về tài sản là tất cả vấn đề, thì những trạng thái tương đương rõ ràng của cùng vấn đề sẽ mang lại những chọn lựa giống nhau. Sự so sánh các vấn đề làm nổi bật vai trò quan trọng của điểm tham chiếu từ đó các phương án được đánh giá. Điểm tham chiếu cao hơn tài sản hiện tại là 1.000 đô-la trong vấn đề số 3, và 2.000 đô-la trong vấn đề số 4. Việc có thêm với 1.500 đô-la bởi vậy là một khoản lợi 500 đô-la trong toán 3 và khoản mất trong vấn đề số 4. Rõ ràng là rất dễ để tạo ra những ví dụ cùng dạng khác. Câu chuyện của Anthony và Betty là một cấu trúc tương tự.

Bạn dành sự quan tâm cho món quà 1.000 đô-la hoặc 2.000 đô-la mà bạn được "trao" trước khi đưa ra chọn lựa của bạn như thế nào? Nếu bạn giống hầu hết mọi người, bạn gần như không nhận thức được điều này. Thật vậy, không có lý do nào để bạn để ý tới, bởi món quà được bao gồm trong điểm tham chiếu, và các điểm tham chiếu thông thường đều bị bỏ qua. Bạn biết đôi chút về những sự ưu tiên của mình mà các học thuyết thỏa dụng không biết – những thái độ của bạn trước rủi ro sẽ không khác biệt nếu phạm vi giá trị của bạn cao hơn hoặc thấp hơn một vài ngàn đô-la (trừ khi bạn là một người nghèo khổ). Và bạn cũng biết rằng thái độ của bạn đối với những lợi ích và thua thiệt không bắt nguồn từ sự đánh giá của bạn đối với tài sản của bạn. Lý do để bạn thích ý nghĩ về việc đạt được 100 đô-la và không thích ý nghĩ của việc mất đi 100 đô-la không phải là việc thay đổi lượng tài sản của bạn. Bạn chỉ thích chiến thắng và không thích thất bại – và bạn gần như chắc chắn không thích việc thua lỗ hơn là bạn thích chiến thắng.

Bốn vấn đề nêu bật điểm yếu trong mô hình của Bernoulli. Học thuyết của ông quá đơn giản và thiếu phần động. Biến số còn thiếu là điểm tham chiếu,

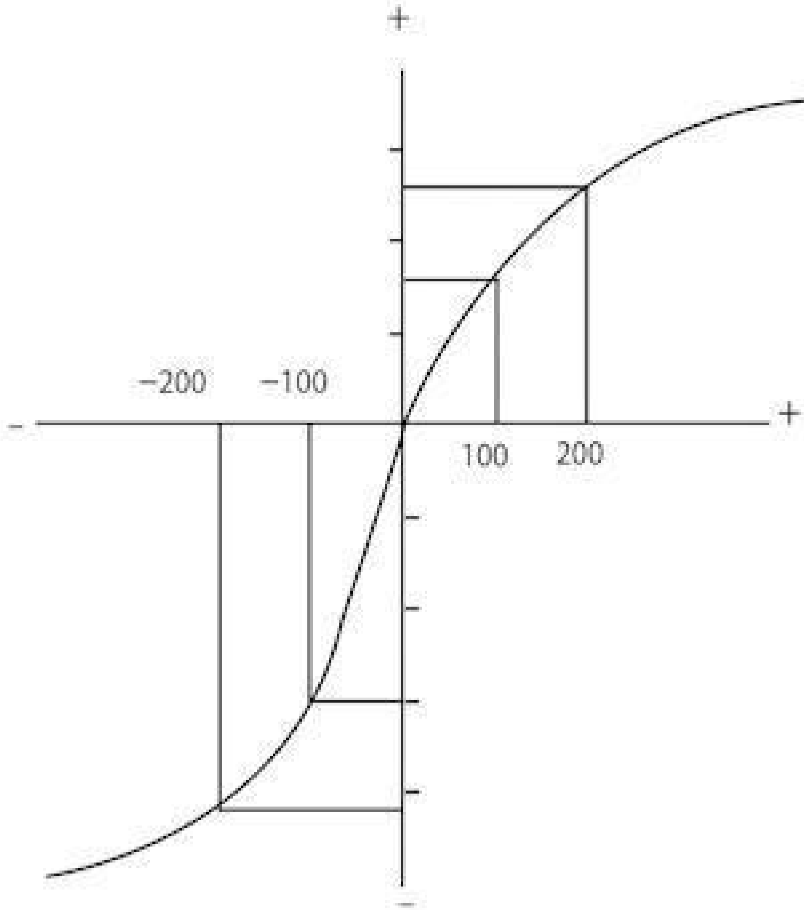
trạng thái ban đầu liên quan tới những gì đạt được và mất đi sẽ được đánh giá. Trong học thuyết của Bernoulli, bạn chỉ cần biết tới trạng thái của tài sản để xác định sự thỏa dụng của nó, nhưng trong lý thuyết triển vọng bạn cũng cần phải biết tới trạng thái tham chiếu. Do vậy, lý thuyết triển vọng phức tạp hơn học thuyết thỏa dụng. Trong khoa học, sự phức tạp được xem xét là một chi phí, điều này phải được chứng minh bởi một tập hợp phong phú đầy đủ về những dự đoán mới và (tốt nhất là) thú vị về những thực tế mà học thuyết hiện tại không thể lý giải. Đó chính là thách thức mà chúng tôi đã gặp phải.

Mặc dù Amos và tôi đã không làm việc với mô hình hai phương thức của trí não, giờ đây rõ ràng là có tới ba đặc trưng liên quan tới nhận thức tại điểm mấu chốt của lý thuyết viễn cảnh. Chúng giữ một vai trò thiết thực khi đánh giá về những kết quả tài chính và trở nên phổ biến đối với rất nhiều quy trình tự động về nhận thức, phán quyết và cảm xúc. Chúng nên được xem như những đặc điểm vận hành của Hệ thống 1.

- Sự đánh giá liên quan đến một điểm tham chiếu đẳng dụng, đôi khi được biết tới như là một "mức thích nghi". Bạn có thể dễ dàng đưa ra một luận chứng thuyết phục cho nguyên lý này. Đặt ba cái bát ở trước mặt bạn. Chế nước lạnh vào bát bên trái và nước ấm vào bát bên phải. Nước ở bát giữa để ở nhiệt độ của phòng. Nhúng hai tay của bạn vào bát nước lạnh và ấm trong vòng vài phút, sau đó ngâm cả hai tay vào bát ở giữa. Bạn sẽ trải nghiệm mức nhiệt độ giống nhau như nóng ở một tay và lạnh ở tay còn lại. Đối với các kết quả tài chính, điểm tham chiếu thông thường là trạng thái, nhưng nó cũng có thể là kết quả mà bạn dự tính, hoặc có lẽ là kết quả mà theo đó bạn thấy được ủy quyền, ví dụ, mức tăng lương hoặc tiền thưởng mà đồng nghiệp của bạn nhận được. Các kết quả tốt hơn các điểm tham chiếu là những lợi ích. Ở mức dưới điểm tham chiếu là những thua lỗ.
- Một nguyên lý về việc giảm dần độ nhạy ứng dụng trong cả những khía cạnh cảm giác lẫn sự đánh giá những cơ may về tài sản. Việc bật lên một ngọn đèn yếu sẽ có hiệu ứng lớn trong một căn phòng tối. Số gia tăng tương tự như ánh sáng. Nó có thể không được phát hiện ra trong một căn phòng được chiếu sáng rực rỡ. Tương tự như vậy, sự khác biệt chủ quan giữa 900 đô-la và 1.000 đô-la nhỏ hơn rất nhiều so với sự khác biệt giữa 100 đô-la và 200 đô-la.
- Nguyên lý thứ ba là sự ác cảm mất mát. Khi được so sánh trực tiếp hoặc được đem ra cân nhắc từng thứ với nhau, những cái mất đi hiện hình rõ hơn những cái đạt được. Đó chính là sự mất cân xứng giữa sức mạnh của những dự tính tích cực và tiêu cực hoặc những trải nghiệm có một tiến trình tiến hóa. Các tổ chức xử trí những mối đe dọa khẩn

cấp hơn cả đối với những cơ hội đều có cơ may tốt hơn để tồn tại và sinh trưởng.

Ba nguyên lý chi phối giá trị của những kết quả được minh họa bởi biểu đồ số 10. Nếu lý thuyết viễn cảnh có một lá cờ, hình ảnh này sẽ được vẽ trên đó. Đồ thị minh họa chỉ ra giá trị tâm lý của những lợi ích và tổn thất, đó là những "vật mang" giá trị trong lý thuyết viễn cảnh (không giống như mô hình của Bernoulli, trong đó các trạng thái tài sản là những vật mang giá trị).



Hình 10

Đồ thị minh họa có hai phần rõ rệt, nằm ở bên phải và bên trái của một điểm tham chiếu đẳng dụng. Đặc tính quan trọng nhất đó là nó có hình chữ S, nó đại diện cho độ nhạy giảm dần đối với cả những lợi ích và tổn thất. Cuối cùng, hai đường cong của chữ S không đối xứng. Độ dốc của hàm số thay đổi một cách bất ngờ tại điểm tham chiếu: Phản ứng trước những thất bại mạnh mẽ hơn phản ứng trước những lợi ích tương ứng. Đó chính là sự ác cảm mất mát.

ÁC CẢM VỚI MẤT MÁT

Rất nhiều phương án chúng tôi gặp phải trong cuộc sống đều bị "pha trộn": Có một nguy cơ tổn thất và một cơ hội cho sự thu lợi, và chúng tôi phải quyết định liệu có nên chấp nhận trò may rủi hay từ bỏ nó. Các nhà đầu tư đánh giá sự khởi đầu, các vị luật sư băn khoăn liệu rằng có đệ đơn kiện, các vị tướng lĩnh trong chiến tranh cân nhắc một cuộc tấn công, và các chính trị gia phải quyết định liệu rằng có ứng cử vào bộ hay không, tất cả đều đối mặt với những khả năng thắng lợi hoặc bị hạ gục. Theo một ví dụ cơ bản về một triển vọng pha trộn, hãy kiểm tra phản ứng của bạn đối với câu hỏi tiếp theo.

Bài toán số 5: Bạn được mời tham gia một trò may rủi tung đồng xu.

Nếu đồng xu lật mặt sấp, bạn thua 100 đô-la.

Nếu đồng xu lật mặt ngửa, bạn thắng 150 đô-la.

Trò may rủi này có hấp dẫn không? Bạn sẽ chấp nhận chứ?

Để đưa ra lựa chọn, bạn phải cân bằng lợi ích tâm lý của việc có 150 đô-la so với chi phí tâm lý của việc thua 100 đô-la. Bạn cảm thấy như thế nào? Mặc dù giá trị dự tính của trò may rủi tích cực một cách rõ rệt, bởi bạn kiên định với việc thu lợi hơn là bạn có thể tổn thất, bạn có thể không thích điều đó và hầu hết mọi người cũng như vậy. Sự từ chối trò may rủi này là một hành động của Hệ thống 2, nhưng các yếu tố đầu vào có tính quyết định là những phản ứng cảm xúc được tạo ra bởi Hệ thống 1. Đối với hầu hết mọi người, nỗi sợ của việc mất 100 đô-la mãnh liệt hơn hy vọng đạt được 150 đô-la. Chúng tôi đã kết luận từ rất nhiều nhận xét rằng "những tổn thất hiện hình rõ hơn những ích lợi thu về" và vì lý do đó mọi người ác cảm với mất mát.

Bạn có thể đo lường mức độ không thích của bạn trước những tổn thất qua việc tự hỏi bản thân một câu hỏi: Lợi ích nhỏ nhất mà tôi cần phải cân bằng một khả năng đồng đều để mất 100 đô-la là gì? Đối với nhiều người câu trả lời là khoảng 200 đô-la, nhiều gấp đôi so với tổn hại. "Tỷ lệ ác cảm với mất mát" đã từng được ước tính trong một số thí nghiệm và thông thường trong khoảng 1.5 tới 2.5. Dĩ nhiên, đây là một mức trung bình, có một số người không thích tổn thất hơn những người khác. Những người chấp nhận rủi ro chuyên nghiệp trên các thị trường tài chính kiên nhẫn với những tổn thất nhiều hơn, có thể bởi họ không phản ứng một cách cảm tính trước mọi biến động. Khi những người tham gia trong một thí nghiệm được chỉ dẫn để "suy nghĩ như một thương nhân" họ trở nên ít ác cảm với sự tổn thất hơn và phản ứng cảm tính của họ trước những tổn thất (được đo lường bởi một chỉ số tâm lý về sự thức tỉnh cảm xúc) bị giảm thiểu một cách nhanh chóng.

Để kiểm tra xem tỷ lệ ác cảm với mất mát đối với những nguy cơ khác nhau, bạn hãy xem xét những câu hỏi sau đây. Bỏ qua bất cứ lý do xã hội nào, không nên cố gắng tỏ vẻ liều lĩnh hay thận trọng, và chỉ tập trung vào tác động chủ quan của tổn thất có thể và lợi ích bù đắp.

- Xem xét một trò may rủi 50 – 50 trong đó bạn có thể thua 10 đô-la. Lợi ích nhỏ nhất khiến cho trò may rủi hấp dẫn là gì? Nếu bạn nói là 10 đô-la, sau đó bạn dửng dưng trước rủi ro. Nếu bạn nhận được một con số nhỏ hơn 10 đô-la, bạn tìm kiếm rủi ro. Nếu câu trả lời của bạn là trên 10 đô-la, bạn ác cảm với mất mát.
- Một tổn thất 500 đô-la có thể trong một trò tung đồng xu thì sao? Lợi ích có thể mà bạn đòi hỏi để bù đắp là gì?
- Một tổn thất 2.000 đô-la thì sao?

Khi bạn đã tiến hành bài kiểm tra này, bạn có thể phát hiện ra rằng hệ số ác cảm mất mát của bạn có chiều hướng tăng khi các khoản tiền cược tăng, nhưng không đột ngột. Dĩ nhiên, tất cả các khoản cược sẽ mất đi nếu tổn thất có thể có khả năng gây hại, hoặc nếu cuộc sống của bạn bị đe dọa. Hệ số ác cảm mất mát là rất lớn trong những trường hợp như vậy và thậm chí có thể là vô cùng – có những rủi ro mà bạn sẽ không chấp nhận, bất chấp việc có bao nhiêu triệu đô-la bạn có thể giành được nếu bạn may mắn.

Một cái nhìn khác về biểu đồ số 10 có thể giúp ngăn ngừa một sự nhầm lẫn phổ biến. Trong chương này tôi đã từng đưa ra hai khẳng định, mà một số độc giả có thể nhìn nhận như là sự mâu thuẫn:

- Trong những trò may rủi được pha trộn, nơi nào cả lợi ích lẫn tổn thất đều có thể xảy ra, sự ác cảm mất mát dẫn tới những chọn lựa cực kỳ lẩn tránh rủi ro.
- Trong những chọn lựa tồi, nơi một tổn thất chắc chắn được so sánh với một tổn thất lớn hơn đơn thuần có thể xảy ra, độ nhạy giảm dần dẫn tới sự tìm kiếm rủi ro.

Ở đây không hề có sự mâu thuẫn nào cả. Trong trường hợp hỗn tạp, tổn thất có thể hiện hình rõ gấp hai lần với lợi ích có thể, như bạn có thể thấy qua việc so sánh độ dốc của hàm số giá trị đối với những tổn thất và lợi ích. Trong trường hợp xấu, điểm giao nhau của đường cong giá trị (độ nhạy giảm dần) dẫn tới sự tìm kiếm rủi ro. Nỗi đau mất đi 900 đô-la lớn hơn 90% nỗi đau mất đi 1.000 đô-la. Hai nhận thức này là cần thiết đối với lý thuyết viễn cảnh.

Hình số 10 chỉ ra một sự thay đổi bất ngờ trong đường cong hàm số giá trị, nơi những lợi ích trở thành những tổn thất, do đó là sự ác cảm mất mát lớn ngay cả khi thực chất tại điểm rủi ro là rất nhỏ ảnh hưởng tới tài sản của bạn. Liệu có hợp lý khi các quan điểm về trạng thái tài sản có thể lý giải nỗi sợ tột cùng trước những rủi ro nhỏ? Đó là một ví dụ ấn tượng về học thuyết gây ra sự mơ hồ mà chính sai sót rõ ràng trong học thuyết của Bernoulli đã quên nhằm thu hút sự cảnh báo mang tính học giả trong hơn 250 năm. Vào năm 2000, nhà kinh tế học hành vi Matthew Rabin cuối cùng đã chứng minh bằng toán học rằng những cố gắng nhằm lý giải sự ác cảm mất mát qua lợi ích về tài sản thật vô lý và tất phải thất bại, và sự chứng minh của ông đã thu hút được sự chú ý. Định lý của Rabin chỉ ra rằng bất cứ ai bác bỏ một trò may rủi có lợi với những khoản cược nhỏ đều phạm phải sai lầm toán học ở một mức độ ngớ ngẩn về sự không thích rủi ro đối với một số trò may rủi lớn hơn. Ví dụ, ông chú giải rằng hầu hết con người đều bác bỏ trò may rủi dưới đây:

50% khả năng tổn thất 100 đô-la và 50% cơ may thắng 200 đô-la.

Sau đó ông chỉ ra rằng theo như học thuyết thỏa dụng, một người từ bỏ trò may rủi đó cũng sẽ gạt bỏ trò may rủi sau:

50% khả năng tổn thất 200 đô-la và 50% cơ may thắng 20.000 đô-la.

Nhưng dĩ nhiên không có điều gì trong tâm trí người ấy sẽ loại bỏ trò may rủi này! Trong một bài viết về minh chứng này, Matthew Rabin và Richard Thaler đã nhận xét rằng trò may rủi lớn hơn là: “Có lẽ bị cuốn theo nhiệt huyết, họ đã kết luận bài viết của mình bằng cách nhắc lại phác thảo Monty Python nổi tiếng theo đó một khách hàng thất vọng cố gắng trả lại một con vẹt chết cho cửa hàng vật nuôi. Khách hàng sử dụng một chuỗi các cụm từ để mô tả trạng thái của con vẹt, cực điểm trong đó là 'một con vẹt cũ', Rabin và Thaler đã tiếp tục phát biểu rằng đây là thời điểm cho các nhà kinh tế học nhận ra thỏa dụng dự tính là một giả thuyết cũ.” Nhiều nhà kinh tế học nhận thấy tuyên bố này thiếu nghiêm túc pha một chút báng bổ. Tuy nhiên, học thuyết gây ra sự mơ hồ về việc chấp nhận lợi ích về tài sản như một lời giải thích về những quan điểm trước đó cho những tổn thất nhỏ.

NHỮNG ĐIỂM MÙ CỦA LÝ THUYẾT VIỄN CẢNH

Đến phần này của cuốn sách tôi đã tán dương những ưu điểm của lý thuyết viễn cảnh và chỉ trích mô hình lý trí và học thuyết thỏa dụng kỳ vọng. Đã đến lúc để cân bằng một số điều.

Hầu hết sinh viên tốt nghiệp ngành kinh tế đều đã nghe tới lý thuyết viễn cảnh và sự ác cảm mất mát, nhưng bạn không chắc có thể tìm được những thuật ngữ này trong chỉ mục của một cuốn sách nhập môn kinh tế. Đôi lúc tôi đã từng cảm thấy đau đớn bởi sự thiếu sót ấy, nhưng trên thực tế điều đó lại rất có lý, bởi đó là sự hợp lý của vai trò chủ đạo trong lý thuyết kinh tế cơ bản. Những khái niệm nền tảng và những hệ quả mà các sinh viên chưa tốt nghiệp đại học được dạy hầu hết được lý giải một cách đơn giản khi thừa nhận rằng kinh tế không hề phạm phải những sai lầm ngớ ngẩn. Giả định này là thực sự cần thiết, và nó sẽ bị mài mòn qua việc làm quen với Con người trong lý thuyết viễn cảnh, với những đánh giá của họ về kết quả thiển cận một cách vô lý.

Đây đều là những lý do tốt cho việc lý thuyết viễn cảnh không xuất hiện ở những cuốn sách nhập môn. Những khái niệm cơ bản về kinh tế là những công cụ tri thức cần thiết, chúng không dễ để nắm bắt được thậm chí với những giả định đơn giản và phi thực tế về bản chất của các tác nhân kinh tế tương tác lên các thị trường. Việc đặt ra các câu hỏi về những giả định này, ngay cả khi chúng được phúc đáp cũng sẽ khó hiểu và dễ làm nản lòng. Thật hợp lý khi đặt quyền ưu tiên cho việc giúp đỡ các sinh viên có được những công cụ cơ bản của ngành học. Hơn nữa, thất bại của tính hợp lý được xây dựng thành lý thuyết triển vọng thường không liên quan tới những dự đoán về lý thuyết kinh tế, nó tiến triển với độ chính xác cao trong một số trường hợp và cung cấp những con số xấp xỉ tối ưu trong nhiều trường hợp khác. Tuy nhiên, trong một số bối cảnh, sự khác biệt trở nên có ý nghĩa: Con người được miêu tả qua lý thuyết viễn cảnh bị dẫn dắt bởi tác động cảm xúc tức thì về những lợi ích và tổn thất, không phải bởi những triển vọng dài hạn về tài sản và lợi ích bao trùm.

Tôi đã nhấn mạnh tới học thuyết gây ra sự mơ hồ trong bài thảo luận của mình về những sai sót không bị chất vấn trong suốt hơn hai thế kỷ của mô hình của Bernoulli. Nhưng dĩ nhiên học thuyết gây ra sự mơ hồ không bị hạn chế đối với lý thuyết thỏa dụng kỳ vọng. Lý thuyết viễn cảnh tự bản thân nó có một số sai sót, và học thuyết gây ra sự mơ hồ đối với những hạn chế này đã góp phần vào sự thừa nhận nó như là hai chọn lựa chủ yếu đối với lý thuyết thỏa dụng.

Xem xét giả thiết về lý thuyết viễn cảnh, mà ở đó điểm tham chiếu, thường thường là hiện trạng, có giá trị bằng không. Giả định này có vẻ hợp lý, nhưng nó dẫn tới một số hệ quả ngớ ngẩn. Hãy nhìn một cách rõ ràng vào những triển vọng sau. Triển vọng nào sẽ dễ xảy ra nhất?

A. Một cơ may một phần triệu để giành được 1 triệu đô-la.

B. 90% cơ may giành được 12 đô-la và 10% khả năng chẳng giành được gì cả.

C. 90% cơ may giành được 1 triệu đô-la và 10% khả năng chẳng giành được gì cả.

Chẳng giành được gì cả là một kết quả có thể trong cả ba trò may rủi, và lý thuyết triển vọng định ra giá trị như nhau cho kết quả này trong ba trường hợp. Việc chẳng giành được gì cả là điểm tham chiếu và giá trị của nó bằng không. Liệu những trạng thái này có tương ứng với những trải nghiệm của bạn không? Dĩ nhiên là không rồi. Việc chẳng giành được gì cả là một điều gây thất vọng trong hai trường hợp đầu, và việc gán cho nó một giá trị bằng không tạo ra một ý nghĩa tốt đẹp. Ngược lại, việc không giành được gì trong kịch bản thứ ba lại chán ngán vô cùng, giống như một khoản tăng lương mà đã được hứa hẹn một cách thân tình, xác suất lớn của việc giành được số tiền lớn tạo ra một điểm tham chiếu thăm dò mới. Có liên quan tới những dự tính của bạn, việc chẳng giành được gì cả sẽ được trải nghiệm như là một tổn thất lớn. Lý thuyết viễn cảnh không thể đối phó được với thực tế này, bởi nó không cho phép giá trị của một kết quả (trong trường hợp này là chẳng giành được gì) thay đổi khi nó có khả năng lớn không xảy ra, hoặc khi một trong hai chọn lựa rất đáng giá. Nói một cách đơn giản, lý thuyết viễn cảnh không thể thỏa mãn được nỗi thất vọng. Tuy nhiên, nỗi thất vọng và trạng thái đề phòng nỗi thất vọng là có thật, và thất bại đối với việc chấp nhận chúng là một sai sót hiển nhiên giống như là những phản ví dụ mà tôi đã viện dẫn để chỉ trích lý thuyết của Bernoulli.

Lý thuyết viễn cảnh và lý thuyết thỏa dụng cũng không tính đến sự hối tiếc. Hai lý thuyết có chung giả định rằng những phương án hiện có trong một chọn lựa được đánh giá một cách riêng biệt và độc lập, và phương án có giá trị cao nhất là phương án được chọn. Sự giả định này chắc chắn là sai, như trong ví dụ dưới đây chỉ ra.

Vấn đề số 6: Lựa chọn giữa 90% cơ may giành được 1 triệu đô-la HOẶC cầm chắc 50 đô-la.

Vấn đề số 7: Lựa chọn giữa 90% cơ may giành được 1 triệu đô-la HOẶC cầm chắc 150.000 đô-la.

So sánh hình phạt thấy trước được của việc lựa chọn trò may rủi và không

giành lấy trong hai trường hợp. Để mất cái giành được là một nỗi thất vọng trong cả hai trường hợp, nhưng hình phạt tiềm tàng càng tồi tệ hơn trong vấn đề số 7, bằng việc biết rằng nếu bạn chọn trò may rủi và thất bại, bạn sẽ hối tiếc quyết định "tham lam" mà bạn đã đưa ra qua việc từ bỏ một món quà cầm chắc 150.000 đô-la. Trong sự hối tiếc, trải nghiệm về một kết quả phụ thuộc vào một phương án mà bạn đã có thể chấp nhận nhưng bạn đã không làm vậy.

Một vài nhà kinh tế học và tâm lý học đã đưa ra những mô hình ra quyết định được dựa trên những cảm xúc của sự hối tiếc và thất vọng. Thật công bằng khi nói rằng: Những mô hình này có ít ảnh hưởng hơn lý thuyết triển vọng, và lý trí mang tính khải thị. Những cảm xúc hối tiếc và thất vọng là có thực, và những người ra quyết định đã lường trước một cách chắc chắn những cảm xúc này khi đưa ra những chọn lựa của mình. Vấn đề là những lý thuyết sai lầm này tạo ra một vài dự đoán nổi bật mà sẽ phân biệt chúng với lý thuyết triển vọng, nó có lợi thế của việc trở nên đơn giản hơn. Sự phức tạp của lý thuyết triển vọng trở nên dễ chấp nhận hơn trong sự so sánh với lý thuyết thỏa dụng dự tính bởi nó đã dự báo trước những quan sát mà lý thuyết thỏa dụng dự tính đã không thể lý giải được.

Người giàu và những giả định thực tế hơn không đủ để tạo ra một lý thuyết thành công. Các nhà khoa học sử dụng các học thuyết như một túi dụng cụ lao động, và họ sẽ không nhận tha lôi một chiếc túi nặng hơn trừ khi các công cụ mới vô cùng hữu dụng. Lý thuyết viễn cảnh đã được thừa nhận bởi nhiều học giả không phải bởi nó "đúng", mà bởi những khái niệm mà nó đã bổ sung cho lý thuyết thỏa dụng, đặc biệt là điểm tham chiếu và sự ác cảm mất mát, tỏ ra hữu ích trước rắc rối; chúng đã mang lại những dự đoán mới có vẻ như là đúng. Chúng ta đã thật may mắn.

PHÁT NGÔN VỀ LÝ THUYẾT VIỄN CẢNH

"Anh ấy bị tổn thất từ sự ác cảm mất mát cùng cực, thứ khiến cho anh ta bỏ qua nhiều cơ hội sinh lời."

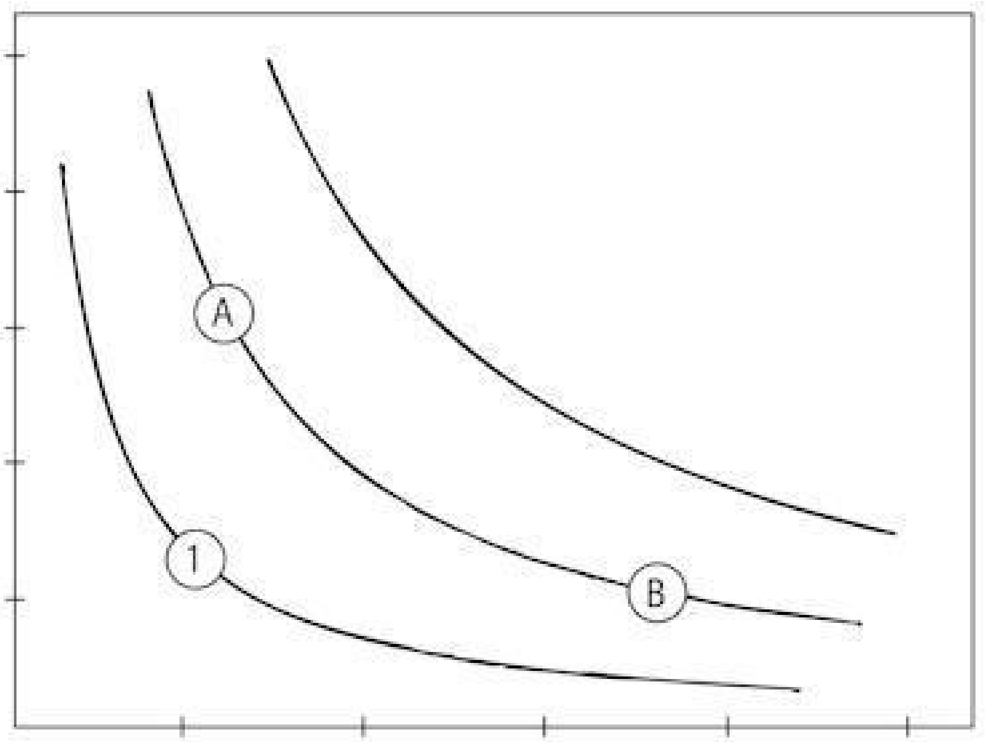
"Xem xét khối tài sản lớn của cô ta, với cô ta những lợi ích và tổn thất nhỏ sẽ chẳng có ý nghĩa gì cả."

"Anh ta coi nặng những tổn thất gấp đôi những lợi ích, điều đó là bình thường."

Chương 27. Hiệu ứng sở hữu

Chắc hẳn bạn đã từng nhìn thấy biểu đồ số 11 hoặc "một người anh em thân

thuộc" với nó dù cho cho bạn chưa từng học một khóa học nào về kinh doanh cả. Biểu đồ biểu diễn một "bản đồ đường đẳng dụng" riêng biệt đối với hai loại hàng hóa.



Hình 11

Những sinh viên học được từ những lớp học nhập môn kinh tế rằng mỗi điểm trên đồ thị chỉ ra thu nhập và những ngày nghỉ lễ. Mỗi "đường bàng quan" liên hệ với tổng lượng của hai loại hàng hóa đã bão hòa ham muốn – chúng có cùng sự thỏa dụng. Những đường cong sẽ chuyển sang thành những đường thẳng song song nếu người ta sẵn lòng "bán" những ngày nghỉ để đổi lấy một khoản thu nhập thêm ở cùng một mức giá bất chấp việc họ có bao nhiêu thu nhập và bao nhiêu thời gian rảnh rỗi. Hình lồi biểu thị thỏa dụng cận biên giảm dần: Bạn có càng nhiều ngày rảnh rỗi, bạn càng ít quan tâm tới ngày nghỉ thêm vào, và mỗi ngày được thêm vào lại có giá trị nhỏ hơn ngày trước đó. Tương tự như vậy, bạn càng có nhiều thu nhập, bạn càng ít quan tâm tới những đồng đô-la kiếm thêm và lượng tiền bạn sẵn sàng từ bỏ

để đổi lấy thêm một ngày rảnh rỗi tăng lên.

Tất cả những vị trí trên một "đường bàng quan" có sức cuốn hút cân bằng. Đây chính là những gì sự bàng quan đề cập tới: Bạn không quan tâm mình đang ở đâu trên "một đường bàng quan". Do vậy nếu A và B ở trên cùng một "đường bàng quan" cùng với bạn, bạn dửng dưng giữa hai điểm và sẽ không cần có động cơ để dịch chuyển từ một điểm này sang điểm khác, hoặc ngược lại. Một vài phiên bản của biểu đồ này đã từng xuất hiện ở hầu hết các giáo trình kinh tế trong hàng trăm năm qua, và hàng triệu sinh viên đã từng nhìn nó chằm chằm. Một số đã nhận ra điều còn đang thiếu. Một lần nữa, ở đây sức mạnh và sự mê hoặc của một mô hình lý thuyết đã bịt mắt các sinh viên và các học giả trước một khiếm khuyết nghiêm trọng.

Thứ còn thiếu từ biểu đồ là một sự biểu thị mức thu nhập và ngày rảnh rỗi hiện tại của cá nhân. Nếu bạn là một người làm công ăn lương, điều khoản công việc của bạn chỉ rõ một mức lương và một số ngày nghỉ, đó là một điểm trên đồ thị. Đấy chính là điểm tham chiếu của bạn, nguyên trạng của bạn, nhưng biểu đồ không chỉ ra được điều đó. Bằng việc quên biểu diễn điểm đó, các nhà lý luận đã vẽ ra biểu đồ này khuyến khích bạn tin rằng điểm tham chiếu không phải là vấn đề, nhưng cho tới giờ bạn biết được rằng tất nhiên là có. Một lần nữa đây lại là sai sót của Bernoulli. Sự thể hiện của "đường bàng quan" thừa nhận rõ ràng rằng sự thỏa dụng của bạn ở bất cứ thời điểm đưa ra nào được xác định hoàn toàn bởi tình thế hiện tại của bạn, rằng những biến cố đã xảy ra không có liên quan, và rằng sự đánh giá của bạn về một công việc hợp lý không phụ thuộc vào điều khoản công việc hiện tại của bạn. Những giả định này hoàn toàn không thực tế trong trường hợp này và trong nhiều trường hợp khác.

Việc bỏ sót điểm tham chiếu trên bản đồ đường đẳng dụng là một trường hợp gây ngạc nhiên về việc mù mờ trong lý thuyết, bởi chúng ta thường xuyên gặp phải những trường hợp mà ở đó điểm tham chiếu rõ ràng là rất quan trọng. Trong các cuộc đàm phán lao động, cả hai bên đều hiểu rằng điểm tham chiếu là bản hợp đồng hiện đang tồn tại và các cuộc đàm phán này sẽ tập trung vào những nhu cầu chung đối với những nhượng bộ có liên quan tới điểm tham chiếu. Vai trò của sự ác cảm mất mát trong cuộc mặc cả cũng là dễ hiểu: Nhượng bộ gây ra những tai hại. Bạn đã có rất nhiều kinh nghiệm bản thân về vai trò của điểm tham chiếu. Nếu bạn thay đổi công việc hay địa điểm, hoặc thậm chí đã xem xét tới một sự thay đổi kiểu như vậy, bạn chắc hẳn nhớ rằng những đặc trưng của vị trí mới đã được mã hóa như những điểm cộng hoặc trừ so với nơi bạn đang làm. Bạn cũng có thể đã từng nhận ra rằng những điểm bất lợi hiện ra rõ hơn những điểm lợi thế trong sự

đánh giá ấy – sự ác cảm với mất mát đã phát huy tác dụng. Thật khó để chấp nhận những thay đổi theo chiều hướng xấu hơn. Ví dụ, mức lương tối thiểu mà những người lao động thất nghiệp sẽ chấp nhận cho công việc mới trung bình bằng 90% mức lương trước đó của họ và tụt xuống dưới 10% trong khoảng thời gian một năm.

Để hiểu rõ sức mạnh mà điểm tham chiếu tác động lên những chọn lựa, xem xét trường hợp Albert và Ben, "cặp song sinh hưởng thụ" có những thị hiếu giống hệt nhau và hiện tại có những công việc khởi đầu giống hệt nhau, với khoản thu nhập nhỏ và ít thời gian rảnh rỗi. Hoàn cảnh hiện tại của họ tương ứng với điểm được đánh số 1 trên biểu đồ số 11. Công ty tiến cử họ hai vị trí tốt hơn, A và B, và để cho họ quyết định xem ai sẽ nhận một khoản tăng 10.000 đô-la (vị trí A) và ai sẽ nhận thêm một ngày nghỉ được trả lương mỗi tháng (vị trí B). Khi cả hai người bọn họ cùng không quan trọng, họ tung một đồng xu. Albert lãnh phần tăng lương, Ben nhận thêm một ngày nghỉ. Một thời gian qua đi, cặp song sinh làm quen với những vị trí của họ, công ty tỏ ý họ có thể hoán đổi công việc nếu muốn.

Lý thuyết chuẩn tắc đã mô tả trong biểu đồ cho rằng những ưu tiên là bất biến qua thời gian. Các vị trí A và B hấp dẫn ngang nhau đối với cả hai người song sinh và họ sẽ ít cần hoặc không có động cơ để hoán đổi. Ngược lại, lý thuyết viễn cảnh xác nhận rằng cả hai anh em sinh đôi sẽ nhất định thích giữ nguyên như hiện tại. Sự ưu tiên nguyên trạng này là một hệ quả của sự ác cảm mất mát.

Chúng ta hãy tập trung vào Albert. Ban đầu anh ấy ở vị trí số 1 trên đồ thị và từ điểm tham chiếu đó anh nhận thấy hai lựa chọn sau hấp dẫn ngang nhau:

Tiến tới điểm A: Lương tăng một khoản 10.000 đô-la.

Hoặc:

Tiến tới điểm B: có thêm 12 ngày nghỉ.

Việc chấp nhận vị trí A thay đổi điểm tham chiếu của Albert, và khi anh ta xem xét tới việc hoán đổi sang điểm B, chọn lựa của anh có một kết cấu mới:

Ở nguyên tại điểm A: không thêm và không mất gì.

Hoặc:

Chuyển tới điểm B: Có thêm 12 ngày nghỉ và khoản lương 10.000 đô-la bị

cắt mất.

Nếu bạn chỉ có sự trải nghiệm chủ quan về sự ác cảm mất mát, bạn có thể cảm thấy: Một khoản cắt giảm lương 10.000 đô-la là một tin rất xấu. Dù cho một sự thỏa dụng 12 ngày nghỉ cũng hấp dẫn như một khoản thỏa dụng 10.000 đô-la, sự gia tăng thời gian rảnh rỗi như vậy không đủ để bù đắp cho một mất mát 10.000 đô-la. Albert sẽ ở vị trí A bởi bất lợi của việc di chuyển nặng hơn cái có lợi. Cùng cách lý giải như vậy áp dụng với Ben, người cũng sẽ muốn giữ nguyên công việc hiện tại bởi việc mất đi thời gian rảnh rỗi quý báu hiện tại nặng hơn thỏa dụng của việc tăng thu nhập.

Ví dụ này nhấn mạnh tới hai khía cạnh của chọn lựa mà mô hình tiêu chuẩn của các đường bàng quan không dự đoán được. Trước tiên, thị hiếu không phải là cố định; chúng biến đổi cùng với điểm tham chiếu. Thứ hai, những bất lợi của một thay đổi hiện ra rõ hơn lợi thế của nó, bao gồm cả một khuynh hướng thiên về nguyên trạng. Dĩ nhiên, sự ác cảm mất mát không ngụ ý rằng bạn không bao giờ thích thay đổi vị trí hiện tại của bạn; những ích lợi của một cơ may có thể vượt quá những tổn thất. Sự ác cảm mất mát ngụ ý rằng những chọn lựa có khuynh hướng thiên về trạng thái tham chiếu một cách mạnh mẽ (và thông thường có khuynh hướng thiên về những thay đổi nhỏ hơn là thay đổi lớn).

Những bản đồ đường đẳng dụng và sự biểu diễn của Bernoulli về các kết quả như là những trạng thái về tài sản có chung một giả định sai lầm: Đó là sự thỏa dụng của bạn đối với một tình trạng của các sự việc chỉ phụ thuộc vào trạng thái đó và không bị ảnh hưởng bởi những việc đã xảy ra trong quá khứ của bạn. Việc sửa sai đã trở thành một trong những thành tựu của Kinh tế học hành vi.

HIỆU ỨNG SỞ HỮU

Câu hỏi về việc một phương pháp tiếp cận hoặc một sự biến động khởi đầu từ khi nào thường khó trả lời, nhưng nguồn gốc là Kinh tế học hành vi có thể được xác định một cách chính xác. Vào đầu những năm 1970, Richard Thaler, sau này là một sinh viên tốt nghiệp ngành Kinh tế vô cùng bảo thủ tại trường Đại học Rochester, đã bắt đầu có những suy nghĩ dị giáo. Thaler luôn luôn có một trí thông minh sắc bén cùng với khả năng châm biếm. Khi là một sinh viên ông đã tự tiêu khiển bằng việc tổng hợp những điều quan sát được về hành vi mà mô hình Kinh tế học hành vi lý trí không thể nào giải thích. Ông đã rất thích thú khi có căn cứ về những điều không hợp lý trong Kinh tế học giữa các vị giáo sư của mình và ông đã phát hiện ra một sự việc

đặc biệt nổi trội trong đó.

Giáo sư R (mà nay được tiết lộ là Richard Rosett, người đã trở thành chủ nhiệm khoa Sau Đại học của Trường Kinh doanh, Đại học Chicago) là một tín đồ trung thành vào lý thuyết kinh tế cơ bản cũng như là một người yêu thích và sành sỏi về rượu vang. Thaler đã quan sát thấy Giáo sư R đã rất miễn cưỡng khi bán một chai rượu trong bộ sưu tập của mình – ngay cả ở giá cao ngất 100 đô-la (đô-la vào năm 1975!). Giáo sư R mua rượu vang tại các cuộc đấu giá, nhưng ông không bao giờ trả nhiều hơn 35 đô-la cho một chai thuộc hạng đó. Ở mức giá giữa 35 và 100 đô-la, ông sẽ không bán mà cũng không mua. Khoảng cách lớn này là sự mâu thuẫn với lý thuyết kinh tế, ở đó vị giáo sư được kỳ vọng là đưa ra một giá trị duy nhất cho chai rượu. Nếu một chai rượu riêng lẻ có giá trị là 50 đô-la đối với ông, sau đó ông nên sẵn sàng bán chai rượu đó với khoản tiền vượt quá 50 đô-la. Nếu ông không có chai rượu nào, ông nên sẵn sàng chi ra bất cứ số tiền nào lên tới 50 đô-la để mua chai rượu đó. Giá bán chỉ có thể chấp nhận và giá mua chỉ có thể chấp nhận lẽ ra nên giống hệt nhau, nhưng trong thực tế mức giá thấp nhất để bán (100 đô-la) quá cao so với giá mua cao nhất là 35 đô-la. Việc sở hữu hàng hóa có vẻ như đã tăng giá trị của nó.

Richard Thaler đã tìm ra nhiều ví dụ về những gì mà ông gọi là hiệu ứng sở hữu, đặc biệt là đối với các loại hàng hóa không được giao thương một cách thông thường. Bạn có thể dễ dàng tự mình hình dung ra trong một trường hợp tương tự. Giả sử bạn sở hữu một tấm vé xem hòa nhạc của một ban nhạc nổi tiếng đã bị cháy vé, bạn đã mua ở mức giá thông thường là 200 đô-la. Bạn là một người hâm mộ cuồng nhiệt và sẵn lòng chi tới 500 đô-la cho tấm vé. Giờ đây bạn đã có vé và bạn tìm hiểu được trên Internet rằng những người hâm mộ giàu có hoặc những người hâm mộ cuồng nhiệt hơn đang đề xuất mức giá 3.000 đô-la. Bạn sẽ bán chứ? Nếu bạn giống với hầu hết khán giả tại các biến cố cháy vé, bạn không bán nó. Mức giá bán thấp nhất của bạn là trên 3.000 đô-la và mức giá mua cao nhất của bạn là 500 đô-la. Đây là một ví dụ về hiệu ứng sở hữu và một tín đồ của lý thuyết kinh tế tiêu chuẩn sẽ bị nó làm cho khó xử. Thaler đã tìm kiếm một bản báo cáo có thể lý giải những điều khó xử kiểu như vậy.

Sự tình cờ đã đến khi Thaler gặp một trong những sinh viên cũ của chúng tôi ở một hội thảo và đã đạt được một bản phác thảo ban đầu về lý thuyết viễn cảnh. Ông tuyên bố rằng ông đã đọc bản thảo một cách thích thú, bởi ông nhanh chóng nhận ra rằng hàm số giá trị ác cảm mất mát của lý thuyết viễn cảnh có thể lý giải hiệu ứng sở hữu và một vài điều khó xử khác trong thu thập của ông. Giải pháp đó là bỏ mặc ý niệm cơ bản mà Giáo sư R đã có một

sự thỏa dụng duy nhất đối với trạng thái của việc có một chai rượu đặc biệt. Lý thuyết triển vọng đã chỉ ra rằng sự sẵn lòng mua hoặc bán chai rượu phụ thuộc vào điểm tham chiếu – liệu rằng có hay không vị giáo sư sở hữu chai rượu hiện tại. Nếu ông sở hữu nó, ông xem xét nỗi đau của việc từ bỏ chai rượu. Những giá trị này không cân bằng nhau bởi sự ác cảm mất mát: Việc từ bỏ một chai rượu ngon sẽ đau đớn hơn việc nhận về một chai rượu ngon tương đương. Hãy nhớ lại đồ thị về những tổn thất và lợi ích ở chương trước. Đường cong của hàm số dốc đứng ở phạm vi tiêu cực; phản ánh một tổn thất sẽ nặng nề hơn sự phản ánh trước một mức tăng tương ứng. Đây chính là lý giải về hiệu ứng sở hữu mà Thaler đang tìm kiếm. Và ứng dụng đầu tiên của lý thuyết triển vọng đối với một câu hỏi khó trả lời của ngành Kinh tế học giờ đây có vẻ như đã trở thành một dấu mốc quan trọng trong sự phát triển của Kinh tế học hành vi.

Thaler đã thu xếp để ở lại Standford một năm, khi ông biết được Amos và tôi sẽ ở đó. Trong suốt khoảng thời gian hữu ích đó, chúng tôi đã học hỏi lẫn nhau rất nhiều và trở thành bạn bè. Bảy năm sau, ông ấy và tôi đã có một cơ may khác để dành ra một năm cùng tiếp tục cuộc đàm luận giữa ngành Tâm lý học và Kinh tế học. Quỹ Russell Sage, nhà tài trợ chính trong một khoảng thời gian dài cho Kinh tế học hành vi, đã bỏ ra một trong những khoản hỗ trợ đầu tiên của mình cho Thaler để chi tiêu trong vòng một năm cùng với tôi ở Vancouver. Trong suốt năm đó, chúng tôi đã làm việc một cách tỉ mẩn với một nhà kinh tế học địa phương - Jack Knetsch, cùng với nhà kinh tế học này chúng tôi đã có cùng chung sự quan tâm cho hiệu ứng sở hữu, những quy tắc về tính rõ ràng trong kinh tế và gia vị thực phẩm Trung Hoa.

Điểm khởi đầu đối với nghiên cứu của chúng tôi đó là hiệu ứng sở hữu không mang tính phổ quát. Nếu ai đó đề nghị bạn đổi một tờ bạc 5 đô-la thành năm tờ bạc lẻ, bạn cầm lấy 5 năm tờ bạc lẻ mà không hề có bất cứ cảm giác mất mát nào. Và cũng không có quá nhiều sự ác cảm mất mát khi bạn đi mua một đôi giày. Người bán hàng không đổi đôi giày để lấy tiền sẽ không cảm thấy tổn thất. Thực vậy, theo quan điểm của anh ta, đôi giày mà anh ta trao tay luôn luôn là một vật đại diện cồng kềnh cho số tiền mà anh ta đang hy vọng thu về từ một số khách hàng. Thêm nữa, bạn có lẽ không cảm thấy việc trả tiền cho người bán hàng như là một tổn thất, bởi thực ra bạn đang giữ tiền như thể một vật đại diện cho đôi giày bạn có ý định mua. Những trường hợp buôn bán thường ngày này về bản chất không khác gì với việc đổi một đồng bạc 5 đô-la sang năm tờ bạc lẻ. Không hề có sự ác cảm mất mát ở cả hai mặt của những trao đổi thương mại thông thường.

Điều gì phân biệt những giao dịch thị trường này với sự miễn cưỡng của

Giáo sư R khi bán đi những chai rượu vang của ông, hay sự miễn cưỡng của những người sở hữu vé giải Super Bowl phải bán lại vé ngay cả ở một mức giá rất cao? Nét đặc trưng để phân biệt đó là cả đôi giày mà người bán hàng bán cho bạn lẫn số tiền bạn trích ra từ ngân quỹ của mình để mua đôi giày đó đều có giá trị "để trao đổi." Chúng được dùng để đổi lấy những hàng hóa khác. Những hàng hóa khác, ví dụ như rượu vang và những tấm vé giải đấu Super Bowl, có giá trị "để sử dụng," được dùng hoặc được thụ hưởng theo một cách khác. Thời gian rảnh rỗi của bạn và mức sống tiêu chuẩn mà mức thu nhập của bạn cung cấp cũng không được dùng để bán hoặc trao đổi.

Knetsh, Thaler và tôi đã sắp đặt để phác họa một thí nghiệm nhấn mạnh tới sự tương phản giữa các hàng hóa được coi như là để sử dụng và trao đổi. Chúng tôi đã mượn khái niệm từ Vernon Smith cho bản phác họa về thí nghiệm của chúng tôi, ông là nhà sáng lập bộ môn Kinh tế thực nghiệm, người cùng tôi nhận giải Nobel nhiều năm sau đó. Trong phương pháp này, một số lượng các thẻ đổi hàng giới hạn được phát cho những người tham gia trên một "thị trường." Bất cứ người tham gia nào vào thời điểm cuối cùng của thí nghiệm sở hữu một thẻ đổi hàng có thể mua lại nó bằng tiền mặt. Các giá trị mua lại là không giống nhau giữa những cá nhân khác nhau, để biểu thị thực tế rằng những hàng hóa được trao đổi trên thị trường đối với một số người này có giá trị nhiều hơn đối với một số người khác. Cùng một thẻ đổi hàng có thể trị giá 10 đô-la đối với bạn và 20 đô-la đối với tôi, và một sự trao đổi ở bất cứ mức giá nào giữa những giá trị này sẽ là có lợi cho cả hai chúng ta.

Smith đã tạo ra những minh chứng sống động về việc các cơ chế căn bản của cung và cầu hoạt động hiệu quả như thế nào. Từng người như thế sẽ khiến cho đám đông tiếp tục ngỏ ý mua hoặc bán một thẻ đổi hàng, và những người khác sẽ đáp lại một cách công khai để cung ứng. Tất cả mọi người quan sát những trao đổi này và thấy được mức giá mà ở đó các thẻ đổi hàng được trao tay. Các kết quả diễn ra đều đặn như những biểu hiện vật lý. Chắc chắn như thể "nước chảy chỗ trũng", những người sở hữu một thẻ đổi hàng mà ít có giá trị đối với họ (bởi giá trị mua lại của họ thấp) đi tới việc bán thẻ đổi hàng của mình ở một mức lợi nhuận nào đó cho những ai định giá nó cao hơn. Thêm nữa, lý thuyết kinh tế dự đoán một cách chính xác cả mức giá cuối cùng mà tại đó thị trường sẽ chấp thuận và số lượng thẻ đổi hàng sẽ được trao tay. Nếu một nửa số người tham gia vào thị trường được phân phát thẻ một cách ngẫu nhiên, lý thuyết dự đoán rằng một nửa số thẻ đổi hàng sẽ được trao tay.

Chúng tôi đã sử dụng một sự biến thiên trong phương pháp của Smith cho

thí nghiệm của mình. Mỗi phiên bắt đầu với một vài chu kỳ của những trao đổi các thẻ đổi hàng, một bản sao hoàn hảo phát hiện của Smith. Con số ước tính về các giao dịch thường rất gần hoặc giống hệt với số lượng được dự đoán bởi lý thuyết chuẩn. Dĩ nhiên, các thẻ đổi hàng có giá trị chỉ bởi chúng có thể được chuyển đổi sang tiền mặt của người thử nghiệm; chúng không có giá trị sử dụng. Sau đó chúng tôi đã điều khiển một thị trường tương tự cho một đối tượng mà chúng tôi kỳ vọng mọi người định đoạt giá trị sử dụng: Một cốc uống café bắt mắt, được tô điểm bằng phù hiệu các trường đại học ở bất cứ nơi nào chúng tôi đã tiến hành các thí nghiệm. Chiếc cốc sau đó có giá trị khoảng 6 đô-la (và ngày nay sẽ có giá trị gấp đôi số tiền đó). Những chiếc cốc được phân phát một cách ngẫu nhiên cho một nửa số người tham gia. Những người bán bày chiếc cốc của mình ra trước mặt và những người mua được mời xem qua chiếc cốc của hàng xóm của mình; tất cả đều chỉ ra mức giá mà họ sẽ đổi chác. Những người mua đã phải dùng tiền của chính mình để giành được chiếc cốc. Các kết quả thật ấn tượng: Mức giá bán trung bình ở khoảng gấp đôi mức giá mua trung bình, và con số ước tính về các giao dịch ít hơn một nửa con số đã dự đoán bằng lý thuyết chuẩn. Sức lôi cuốn của thị trường đã không hiệu quả đối với một hàng hóa mà những người chủ sở hữu đã dự tính sẽ sử dụng.

Chúng tôi đã tiến hành một loạt các thí nghiệm sử dụng các biến thể của cùng một quy trình, chúng luôn luôn cho các kết quả như nhau. Thí nghiệm ưa thích nhất của tôi đó là một thí nghiệm mà ở đó chúng tôi thêm vào ngoài nhóm những người bán và người mua một nhóm thứ ba – những người lựa chọn. Không giống với những người mua, những người phải bỏ tiền của mình ra để giành được món hàng, những người lựa chọn có thể nhận được hoặc một chiếc cốc hoặc một số tiền, và họ đã chỉ ra số tiền xứng với việc nhận được món hàng. Đây là các kết quả:

Người bán: 7.12 đô-la.

Người lựa chọn: 3.12 đô-la.

Người mua: 2.87 đô-la.

Khoảng cách giữa người bán và người lựa chọn là đáng chú ý, bởi vì họ thực sự phải đối mặt với cùng một lựa chọn! Nếu bạn là một người bán, bạn có thể trở về nhà với hoặc là một chiếc cốc hoặc là tiền, và nếu bạn là một người lựa chọn bạn có chính xác hai phương án tương tự vậy. Những tác động dài hạn của quyết định giống hệt với hai nhóm này. Sự khác biệt duy nhất đó là cảm xúc tại thời điểm đó. Mức giá cao mà những người bán đặt ra

phản ánh sự miễn cưỡng phải từ bỏ một vật mà họ thực sự sở hữu, một sự miễn cưỡng có thể nhìn thấy ở những đứa trẻ giữ chặt một món đồ chơi và bày tỏ sự kích động mãnh liệt khi món đồ đó bị lấy đi. Sự ác cảm mất mát được xây dựng trên những đánh giá tự động của Phương thức số 1.

Những người mua và những người chọn lựa đặt ra các giá trị tiền mặt như nhau, mặc dù những người mua phải trả tiền cho chiếc cốc, trong khi lại miễn phí cho những người lựa chọn. Đây là thứ mà chúng tôi có thể dự tính nếu những người mua không trải nghiệm việc chi tiền cho chiếc cốc như là một tổn thất. Căn cứ từ hình chụp bộ não khẳng định sự khác biệt rằng: Việc bán các hàng hóa mà ai đó thường dùng sẽ kích hoạt những vùng não bộ được liên kết với sự ác cảm và nỗi đau. Việc mua cũng kích thích những khu vực này, nhưng chỉ khi nào các mức giá được nhận thức là quá cao – khi bạn cảm thấy rằng một người bán đang nhận được khoản tiền vượt quá giá trị trao đổi. Các ghi nhận não bộ cũng chỉ ra rằng việc mua ở các mức giá đặc biệt thấp là một biến cố mang lại niềm phấn khích.

Giá trị tiền mặt mà những người bán đặt ra cho chiếc cốc cao gấp so với với giá trị được đặt ra bởi những người lựa chọn và những người mua. Tỷ lệ này rất gần với hệ số sự ác cảm mất mát trong chọn lựa rủi ro, như chúng ta có thể dự tính nếu cùng một hệ số giá trị đối với những lợi ích và tổn thất tiền bạc được áp dụng cho cả những quyết định rủi ro lẫn phi rủi ro. Một tỷ lệ khoảng 2:1 đã từng xuất hiện trong các nghiên cứu của các lĩnh vực kinh tế khác nhau, bao gồm cả sự phản ứng của các hộ gia đình trước những thay đổi giá cả. Như các nhà kinh tế học có thể dự đoán, những người tiêu dùng có xu hướng tăng cường mua trứng, nước cam, hay cá khi mức giá hạ và giảm thiểu việc mua bán của mình khi mức giá tăng; tuy nhiên, ngược lại với những dự đoán của lý thuyết kinh tế, tác động của việc tăng giá (những tổn thất có liên quan tới mức giá tham chiếu) lớn hơn khoảng hai lần so với hiệu quả của những lợi ích.

Thí nghiệm về những chiếc cốc vẫn giữ nguyên luận chứng thông thường của hiệu ứng sở hữu, cùng với một thí nghiệm đơn giản hơn nữa mà Jack Knetsch đã báo cáo ở cùng thời điểm đó. Knetsch đã đề nghị hai lớp học điền vào một bảng câu hỏi và hứa thưởng công cho họ một món quà khi hoàn thiện.Trong một buổi học, phần thưởng là một chiếc bút đắt tiền; trong một buổi khác, là một thanh kẹo sô-cô-la Thụy Sĩ. Vào cuối buổi học, nhà thử nghiệm đã chỉ ra một trong hai món quà và cho phép tất cả mọi người trao đổi phần quà của anh ta hoặc cô ta cho nhau. Chỉ khoảng 10% những người tham gia đã chọn lựa để trao đổi phần quà của mình. Hầu hết những người này đã từng nhận được chiếc bút vẫn giữ nguyên chiếc bút, và những

ai đã từng nhận được sô-cô-la cũng đã không hề nhúc nhích.

SUY NGHĨ NHƯ MỘT THƯƠNG NHÂN

Những ý niệm căn bản về lý thuyết viễn cảnh là những điểm tham chiếu hiện có và những tổn thất hiện ra rõ hơn những lợi ích tương ứng. Những quan sát trên các thị trường thực thế thu thập được qua các năm là ví dụ cho sức mạnh của những khái niệm này. Một cuộc nghiên cứu về thị trường các căn hộ cao cấp tại Boston trong suốt thời kỳ suy thoái đã mang lại các kết quả rõ ràng một cách chi tiết. Các tác giả của nghiên cứu này đã so sánh hành vi của các chủ sở hữu đã mua nhà ở các mức giá khác nhau. Đối với một tác nhân có lý trí, giá mua không liên quan tới hoạt động đã diễn ra trước đó – giá trị thị trường hiện tại là tất cả vấn đề. Điều đó không diễn ra đối với con người trên thị trường nhà giá rẻ. Các chủ sở hữu có một điểm tham chiếu cao và theo cách đó đối mặt với những tổn thất cao hơn đặt ra một mức giá cao hơn dựa trên căn hộ của họ, bỏ ra một khoảng thời gian lâu hơn để nỗ lực bán căn hộ của mình và sau cùng là thu về nhiều tiền hơn.

Luận chứng ban đầu về độ vênh giữa các mức giá bán và các mức giá mua (hoặc thuyết phục hơn, giữa hoạt động bán và lựa chọn) là rất quan trọng trong tiếp nhận ban đầu về những ý niệm điểm tham chiếu và sự ác cảm mất mát. Tuy nhiên, có thể hiểu một cách sâu sắc rằng: Các điểm tham chiếu là không ổn định, đặc biệt trong các tình huống thí nghiệm không bình thường và hiệu ứng sở hữu này có thể bị loại trừ bởi việc thay đổi điểm tham chiếu.

Không hiệu ứng sở hữu nào được dự tính khi những người chủ sở hữu nhìn nhận những hàng hóa của mình là vật mang giá trị đối với những trao đổi trong tương lai, đây là một quan điểm phổ biến trong giao dịch thông thường và trên các thị trường tài chính. Nhà Kinh tế học thực nghiệm John List, người đã nghiên cứu hoạt động chuyển nhượng trên những quy định thẻ thông tin cầu thủ, đã phát hiện ra rằng những thương nhân mới vào nghề đã miễn cưỡng tách các tấm thẻ mà họ đã sở hữu ra, nhưng sự miễn cưỡng này dần biến mất cùng với kinh nghiệm giao thương. Ngạc nhiên hơn, List đã phát hiện ra một tác động to lớn của kinh nghiệm giao thương lên hiệu ứng sở hữu đối với những mặt hàng mới.

Theo một thỏa ước, List đã đưa ra nhận xét rằng: Những người được mời tham gia vào một cuộc khảo sát ngắn, theo đó họ có thể được trả công bằng một phần quà nhỏ: Một chiếc cốc café hoặc một thanh sô-cô-la có giá trị ngang bằng. Các phần quà được phân chia một cách ngẫu nhiên. Khi các tình nguyện viên chuẩn bị rời đi, List đã nói với từng người trong số họ rằng

“Chúng tôi tặng cho bạn một chiếc cốc [hoặc thanh sô-cô-la], nhưng bạn có thể trao đổi lấy một thanh sô-cô-la [hoặc cốc] thay vào đó, nếu bạn muốn.” Trong một sự mô phỏng chính xác thí nghiệm ban đầu của Jack Knetsch, List đã phát hiện ra rằng chỉ có 18% những người trao đổi thiếu kinh nghiệm mới sẵn lòng đổi những món quà của mình với người khác. Trong sự tương phản một cách sắc nét, những người trao đổi có kinh nghiệm đã tỏ rõ không hề có dấu hiệu của một hiệu ứng sở hữu nào: 48% trong số họ đã đổi lại! Ít nhất trong một môi trường thị trường mà ở đó việc đổi chác là một quy chuẩn, họ đã tỏ ra không chút miễn cưỡng khi giao dịch.

Jack Knetsh cũng đã tiến hành các thí nghiệm mà ở đó những thao túng khôn khéo đã khiến cho hiệu ứng sở hữu biến mất. Những người tham gia đã bày tỏ một hiệu ứng sở hữu chỉ khi họ có trạng thái sở hữu vật lý đối với hàng hóa trong một chốc lát trước khi triển vọng của hoạt động giao thương hàng hóa đó được đề cập tới. Các nhà kinh tế học theo thuyết chính thống có thể đã bị xúi giục khi nói rằng Knetsch đã tốn quá nhiều thời gian với các nhà tâm lý học, bởi sự vận dụng thực nghiệm của ông đã cho thấy sự quan tâm tới những biến thiên mà các nhà Tâm lý học xã hội cho là quan trọng. Thực vậy, hệ phương pháp khác nhau có liên quan tới các nhà Kinh tế học thực nghiệm, và các nhà tâm lý học đã thu được nhiều căn cứ trong cuộc tranh luận đang tiếp diễn về hiệu ứng sở hữu.

Những thương nhân kỳ cựu dường như đã học được cách đặt câu hỏi chuẩn, đó là “Tôi muốn có chiếc cốc đó nhiều tới đâu, so với những thứ khác mà tôi có thể có thay vào đó?” Đây chính là câu hỏi mà các nhà Kinh tế học đặt ra. Câu hỏi này không hề gây ra hiệu ứng sở hữu, bởi độ vênh giữa sự thỏa mãn của việc đoạt được và nỗi đau của việc từ bỏ không có liên quan gì tới nhau.

Những nghiên cứu gần đây về tâm lý của “việc ra quyết định dưới tình trạng thiếu thốn” chỉ ra rằng người nghèo nằm trong một nhóm khác mà ở đó chúng tôi không dự tính tìm thấy hiệu ứng sở hữu. Người nghèo, theo lý thuyết triển vọng, hiện đang sống dưới điểm tham chiếu của một ai đó. Có những hàng hóa mà người nghèo cần và không thể chi trả nổi, do vậy họ luôn luôn “trong tình trạng mất mát”. Bởi vậy mà một số lượng nhỏ tiền bạc mà họ thu về được nhìn nhận như là một sự giảm thiểu mất mát, chứ không phải một lợi ích. Tiền bạc giúp một ai đó leo lên gần hơn một chút với điểm tham chiếu, nhưng người nghèo vẫn luôn luôn ở chân dốc của hàm giá trị.

Những người nghèo suy nghĩ như những thương nhân, nhưng những động lực thật quá khác biệt. Không giống như những thương nhân, người nghèo không bàng quan trước những khác biệt giữa việc đạt được sự thỏa dụng và

việc từ bỏ. Vấn đề của họ đó là tất cả những chọn lựa của họ đều nằm giữa nhưng sự tổn thất. Số tiền tiêu tốn cho một hàng hóa là sự mất mát một hàng hóa khác, mà có thể đã được mua thay vào đó. Đối với người nghèo, các chi phí là những tổn thất.

Tất cả chúng ta đều biết rằng đối với con người, việc chi tiêu là không lấy gì làm vui vẻ, cho dù về khách quan có thể họ khá sung túc. Ở đây cũng có thể là bởi những khác biệt về văn hóa trong thái độ đối với tiền bạc, và đặc biệt là đối với việc chi tiêu tiền bạc vào những vật phẩm đắt tiền nhỏ nhặt và nảy ra bất chợt, giống như việc mua được một chiếc cốc thiết kế. Một sự khác biệt như vậy có thể lý giải sự sai biệt giữa các kết quả của "nghiên cứu những chiếc cốc" ở Mỹ và ở Anh. Các mức giá mua và bán khác nhau về căn bản trong các thí nghiệm đã được tiến hành đối với tập các mẫu sinh viên Mỹ, nhưng những khác biệt này nhỏ hơn rất nhiều giữa những sinh viên Anh. Vẫn còn nhiều điều cần phải học về hiệu ứng sở hữu.

PHÁT NGÔN VỀ HIỆU ỨNG SỞ HỮU

"Cô ấy không quan tâm tới văn phòng nào trong số hai cái mà cô ấy sẽ có, nhưng sau đó một ngày thông báo đã được đưa ra, cô ấy không còn sẵn lòng trao đổi nữa. Hiệu ứng sở hữu!"

"Các cuộc đàm phán này sẽ chẳng đi tới đâu cả bởi cả hai bên đều thấy khó có thể nhượng bộ." Thậm chí ngay cả khi họ có thể đạt được điều gì đó. Tổn thất dù không rõ nhưng có thể sẽ lớn hơn lợi ích đạt được.

"Khi họ tăng giá của họ lên, nhu cầu đã hết."

"Anh ấy chỉ ghét ý nghĩ về việc bán căn hộ của mình được ít tiền hơn so với giá anh ấy mua. Sự ác cảm mất mát đang diễn ra."

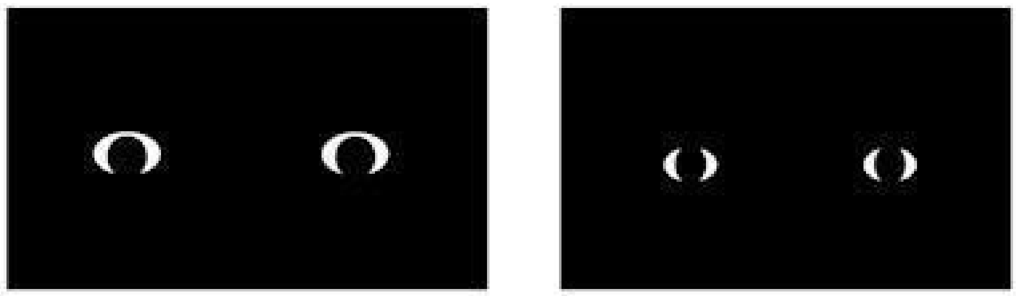
"Hắn ta là một kẻ keo kiệt, hắn coi từng đồng mình tiêu như thể một sự mất mát."

Chương 28. Những biến cố tiêu cực

Khái niệm về "sự ác cảm mất mát" chắc hẳn có đóng góp ý nghĩa nhất của

ngành Tâm lý học cho sự hình thành và phát triển của ngành Kinh tế học hành vi. Điều này nghe có vẻ kỳ lạ, bởi chúng ta thường đánh giá kết quả dựa trên những ích lợi và tổn thất, trong khi chúng ta dễ dàng nhận ra tổn thất hơn là những ích lợi, do đó phát hiện này không có gì mới lạ khiến chúng ta phải ngạc nhiên cả. Amos và tôi vẫn thường đùa cợt với nhau rằng: Chúng ta đang tiến hành nghiên cứu một đề tài mà đến những người bà của chúng ta cũng có thể hiểu rất rõ rồi. Tuy nhiên, trong thực tế, chúng ta biết nhiều hơn những người bà của mình và có thể giờ đây chúng ta đã gắn sự ác cảm mất mát vào hai hệ thống đang vận hành bên trong trí não của chúng ta. Điều đặc biệt là trí não của chúng ta phủ nhận và né tránh thực tế mà ở đó quan điểm Tâm - Sinh lý đã thống trị sự vận hành của nó. Chúng tôi cũng có thể chỉ ra những hệ quả của sự ác cảm mất mát trong những quan sát gây ngạc nhiên khác nhau: Chỉ những hàng hóa bị thất lạc trong quá trình vận chuyển mới được đền bù bằng tiền mặt; những nỗ lực cải tổ ở quy mô lớn thường hay thất bại; những tay gôn chuyên nghiệp có tỷ lệ số lần đánh nhẹ bóng vào lỗ chính xác hơn rất nhiều một tay gôn nghiệp dư. Cũng theo một cách tài tình như vậy, bà tôi sẽ phải ngạc nhiên bởi những dự đoán từ một ý niệm mơ hồ mà bà tưởng chừng nó rất chính xác.

TIÊU CỰC VƯỢT TRỘI



Hình 12

Nhịp tim của bạn dồn dập hơn khi bạn nhìn vào bên trái của biểu đồ. Nó đập dồn dập ngay cả trước khi bạn có thể gọi tên thứ gì kỳ quái ở trong bức hình. Sau một thời gian bạn mới có thể nhận ra thứ kỳ quái ấy là đôi mắt của một người đang rất sợ hãi. Đôi mắt bên phải thu lại nhỏ hơn đôi mắt bên phải bởi

một nụ cười híp má, nhằm diễn tả sự sung sướng nhưng không hẳn nó thể hiện sự phấn khích. Hai bức hình được đưa ra cho những người đang nằm dưới máy chụp cắt lớp xem. Mỗi bức hình được chiếu trong khoảng nhỏ hơn 2/100 giây và ngay lập tức bị che khuất bởi sự "nhiễu hình" một hiển thị ngẫu hiện các khoảng sáng tối lên bức hình. Không ai trong số những người quan sát nhận thức được rằng mình vừa được nhìn những bức ảnh chụp đôi mắt nhưng một phần não bộ của họ đã biết được là "hạch hạnh nhân'' có vai trò là "trung khu cảnh báo" của não bộ, mặc dù nó cũng có vai trò kích hoạt các trạng thái cảm xúc khác nhau diễn ra trong trí não. Những hình ảnh đã chỉ ra một phản ứng mạnh của "hạch hạnh nhân" của não bộ người quan sát mà không thể nhận ra hình ảnh ghê rợn của bức hình mà mình đang quan sát đó. Thông tin về mối đe dọa có thể được nhận ra khi nhìn vào bức hình đó có thể di chuyển qua một rãnh thần kinh cực nhạy bằng việc quét trạng thái "nhìn" trực tiếp vào phân khu xử lý các cảm xúc của não bộ. Chu trình tương tự như vậy cũng dẫn tới việc phác họa vẻ giận dữ (một mối đe dọa tiềm ẩn) của những khuôn mặt được xử lý nhanh hơn và hiệu quả hơn so với những phác họa của khuôn mặt vui vẻ. Một số thí nghiệm đã chỉ ra rằng, một khuôn mặt giận dữ đơn lẻ có thể nổi bật hơn giữa các khuôn mặt vui vẻ nhưng một khuôn mặt vui vẻ đơn lẻ không nổi bật giữa các khuôn mặt giận dữ. Cơ chế của não bộ ở con người và ở một số loài động vật khác được thiết kế để ưu tiên chứa các tin tức xấu. Chỉ lướt qua trong một vài phần trăm của giây có thể phát hiện ra một loài động vật ăn thịt, chu trình này giúp các động vật sống sót để duy trì nòi giống. Những vận hành tự động của Hệ thống 1 phản ánh quá trình tiến hóa lịch sử của loài người. Không hề tồn tại một quy trình nhanh nhạy như thế để nhận diện những tin tốt từng được phát hiện ở não bộ của người hay các loài động vật khác. Dĩ nhiên, chúng ta và "người anh em động vật" của mình nhanh chóng được cảnh báo trước các dấu hiệu cho biết thời cơ thích hợp để giao phối hoặc để ăn thịt, và các chuyên gia quảng cáo đã áp dụng cơ chế này để thiết kế những tấm biển quảng cáo sao cho phù hợp với quy trình vận hành não bộ của con người. Tuy nhiên, các quảng cáo này ưu tiên thể hiện những mối hiểm họa hơn là những cơ may, như cách chúng vốn được thiết kế và vận hành trong não bộ của chúng ta.

Não bộ phản ứng nhanh chóng ngay cả trước những hiểm họa hoàn toàn chỉ được phác họa bằng biểu tượng chứ không phải chỉ là các hiểm họa thực sự đã xảy ra. Những từ ngữ giàu cảm xúc được nạp vào bộ não thu hút được sự chú ý của chúng ta. Những từ ngữ chỉ sự tiêu cực như chiến tranh, tội ác lôi cuốn sự chú ý nhanh hơn những từ ngữ chỉ sự tích cực như hòa bình, tình yêu. Không hề có một hiểm họa thực sự nào ở đây nhưng chỉ cần có một sự gợi nhắc về một biến cố tiêu cực trong Hệ thống 1 được xem như là mối đe dọa. Như chúng ta đã thấy ngay từ chương đầu với từ "nôn mửa", sự hình

dung liên tưởng mang tính biểu tượng gợi lên những phản ứng thực tế cảm xúc bị suy yếu, thậm chí làm chúng ta có phản ứng lùi lại hoặc ngả người về phía trước khi có liên tưởng đến từ "nôn mửa". Độ nhạy với những hiểm họa kéo dài tới cả hoạt động xử lý những trạng thái cảm xúc cũng rất bất đồng trong trí não của chúng ta. Ví dụ, quan điểm của bạn đối với cái chết nhân đạo, não bộ của bạn sẽ mất tối đa ¼ giây để ghi nhận "sự chỉ dẫn" để đưa ra ý kiến được bắt đầu với "Tôi nghĩ cái chết nhân đạo là một … chấp nhận được/không chấp nhận được."

Nhà tâm lý học Paul Rozin, một chuyên gia nghiên cứu về cảm xúc tiêu cực (trong tình huống này nghiên cứu về sự ghê tởm), đã quan sát thấy rằng chỉ cần một con gián sẽ làm hỏng hoàn toàn sức hấp dẫn của một bát chứa đầy quả anh đào, nhưng một quả anh đào sẽ chẳng có gì hấp dẫn khi nằm trong một bát chứa đầy những con gián. Như ông đã chỉ ra, càng rơi vào thế bí thì càng có nhiều cách thoát ra và sự "ác cảm mất mát" là một trong rất nhiều biểu hiện của một trạng thái tiêu cực điển hình. Trong một bài báo có tiêu đề "Cái xấu lấn át cái tốt", số học giả tổng hợp như sau: "Những cảm xúc tồi tệ, những căn nguyên tệ hại, phản hồi không tốt có tác động lớn hơn những thứ tốt đẹp và tin dữ được xử lý triệt để hơn tin lành. Một người có xu hướng tránh những nhận thức xấu hơn là theo đuổi các nhận thức tốt. Những ấn tượng xấu và định kiến không tốt được tạo thành nhanh hơn và có sức kháng cự đối với sự tốt hơn của những điều tích cực." Họ dẫn chứng các quan điểm của John Gottman, một chuyên gia nổi tiếng nghiên cứu về mối quan hệ vợ chồng: Một cuộc hôn nhân bền vững phụ thuộc rất nhiều vào việc tránh làm các hành động tiêu cực, hơn là vào việc cố gắng có nhiều hành động tích cực. John Gottman đã ước tính được rằng hôn nhân bền vững đòi hỏi những tương tác tích cực phải lấn át những tương tác tiêu cực ở mức nhỏ nhất là 5/1. Những điều bất cân xứng trong lĩnh vực xã hội thậm chí còn nổi bật hơn, như tất cả chúng ta đều biết rằng một tình bạn phải mất nhiều năm mới có thể gây dựng được cũng có khả năng bị hủy hoại chỉ bằng một hành động.

Một vài sự khác biệt giữa tốt và xấu đã được lập trình sẵn trong mỗi chúng ta. Những đứa trẻ sơ sinh, sinh ra đã phản ứng với đau đớn như là điều xấu và phản ứng với yêu thương (đến một điểm nào đó) như là điều tốt. Tuy nhiên, trong nhiều tình huống thì ranh giới giữa tốt và xấu là một điểm tham chiếu thay đổi theo thời gian và phụ thuộc vào từng hoàn cảnh. Hãy hình dung rằng bạn đang rời khỏi đất nước vào một đêm lạnh lẽo, ăn mặc phong phanh dưới cơn mưa xối xả, quần áo của bạn sũng nước. Một cơn gió lạnh buốt góp phần làm tăng thêm nỗi đau trong lòng bạn. Bạn đã lang thang khắp nơi và cuối cùng bạn cũng tìm thấy một khối đá lớn để trú ẩn. Nhà Sinh vật học Michel Cabanac gọi sự trải nghiệm trong khoảnh khắc tìm thấy tảng đá

để trú ẩn ấy là cảm giác vui thích theo đặc trưng riêng của nó, như là niềm khoái lạc thông thường đem lại, chỉ ra sự cải biến về mặt sinh học quan trọng đối với tình huống ấy. Dĩ nhiên, sự bù đắp vui thú ấy chỉ trong chốc lát và bạn sẽ nhanh chóng có lại cảm giác run rẩy khi đứng phía sau khối đá và bị thôi thúc bởi nỗi đau đớn trở lại nhằm tìm ra nơi trú ẩn tốt hơn tảng đá ấy.

CÁC MỤC TIÊU LÀ NHỮNG ĐIỂM THAM CHIẾU

"Sự ác cảm mất mát" đề cập đến sức mạnh tương quan của hai động cơ: Chúng ta bị thôi thúc một cách mạnh mẽ nhằm tránh những tổn thất hơn là đạt được những lợi ích. Một điểm tham chiếu, đôi khi ở thời điểm hiện trạng, nhưng cũng có khi là một mục tiêu trong tương lai: Việc không đạt được một mục tiêu là một mất mát, việc hoàn thành vượt mức mục tiêu là một lợi ích. Như chúng ta có thể dự tính từ sự thống trị của các cảm giác tiêu cực, hai động cơ này không có tác động đồng đều. Ác cảm trước thất bại của việc không đạt được mục tiêu mạnh mẽ hơn tham vọng vượt qua mục tiêu đó.

Mọi người thường chấp nhận những mục tiêu ngắn hạn mà họ phấn đấu để đạt được nhưng không nhất thiết phải vượt mức mong đợi. Họ có thể giảm bớt nỗ lực của mình khi họ đã đạt tới mục tiêu trước mắt, với kết quả mà đôi khi là không đúng nếu dựa vào tính logic của kinh tế. Ví dụ, những tài xế taxi ở New York có thể có một mục tiêu thu nhập lập theo từng tháng hoặc năm, nhưng mục tiêu chính chi phối nỗ lực của họ là các mức thu nhập hàng ngày. Dĩ nhiên, mục tiêu theo ngày dễ dàng đạt được (và vượt mức) vào một số nhất định. Vào những ngày mưa, người tài xế nhanh chóng đạt được mục tiêu của mình vì ngày mưa thường đông khách hơn những ngày khác; điều tương tự không xảy ra vào những ngày thời tiết dễ chịu, khi những chiếc xe taxi thường tốn thời giờ lượn lờ trên các con phố tìm khách. Lập luận kinh tế ngụ ý rằng những tài xế taxi nên làm việc nhiều giờ vào những ngày mưa và tự thưởng cho bản thân một vài ngày nghỉ vào những ngày ôn hòa, khi đó họ có thể "mua" sự thảnh thơi ở một mức giá thấp hơn. Tính logic của "sự ác cảm mất mát" cho thấy điều ngược lại: Những người tài xế có một mục tiêu hướng tới cố định hàng ngày sẽ làm việc nhiều giờ hơn khi có các khoản thỏa dụng ít ỏi và trở về nhà sớm khi các vị khách ướt sũng nước mưa đang cầu xin để được đưa tới nơi nào đó.

Các nhà kinh tế học Devin Pope và Maurice Schweitzer tại trường Đại học Pennsylvania, đã lấy một ví dụ lý tưởng về một điểm tham chiếu dựa trên môn chơi gôn: Gậy chuẩn 1. Tất cả các lỗ trên sân gôn đều có một số gậy tương ứng với con số đó; số gậy chuẩn cung cấp đường cơ bản để đạt được thành tích tốt nhưng không vượt quá con số quy định. Đối với một tay gôn

chuyên nghiệp, một birdie (một gậy dưới gậy chuẩn) là một lợi thế và một bogey (một gậy trên chuẩn) là một tổn thất. Các nhà kinh tế học đã so sánh hai trường hợp mà người chơi có thể đối mặt khi gần lỗ:

- Đánh nhẹ vào lỗ nhằm tránh một điểm bogey.
- Đánh nhẹ vào lỗ nhằm đạt một điểm birdie.

Mỗi gậy được tính điểm trong sân gôn và trong sân gôn, chuyên nghiệp có giá trị rất lớn. Tuy nhiên, theo như lý thuyết viễn cảnh một số cú đánh ghi được nhiều điểm hơn những cú đánh khác. Không ghi được gậy chuẩn là một tổn thất nhưng việc đánh trượt một gậy ghi điểm birdie (một gậy dưới gậy chuẩn) là một lợi ích thấy trước, không phải là một tổn thất. Pope và Schweitzer đã lập luận rằng từ "sự ác cảm mất mát", những người chơi gôn khi đánh gậy chuẩn (nhằm tránh một điểm bogey - một gậy trên chuẩn) sẽ cố gắng nhiều hơn một chút khi đánh bóng để ghi một điểm birdie - một gậy dưới chuẩn.) Họ đã phân tích một cách cẩn thận hơn 2.5 triệu cú đánh vào lỗ để kiểm chứng dự đoán này.

Và họ đã đúng. Cho dù cú đánh vào lỗ ở mọi khoảng cách tới lỗ gôn có dễ hay khó, những gôn thủ thành công khi ghi điểm gậy chuẩn hơn là khi ghi điểm birdie. Sự khác biệt trong tỷ lệ thành công của họ khi thực hiện gậy chuẩn (nhằm tránh điểm bogey) hoặc ghi điểm birdie là 3.6%. Sự khác biệt này không hề tầm thường chút nào. Tiger Woods là một trong số những "người tham gia" vào nghiên cứu của họ. Nếu trong năm thi đấu tốt nhất của mình, Tiger Woods đã thành công trong việc đưa bóng vào lỗ để ghi điểm gậy dưới chuẩn cũng như anh đã làm đối với gậy chuẩn, điểm số giải đấu trung bình của anh sẽ được cải thiện bởi một cú đánh và thu nhập của anh đạt gần 1 triệu đô-la mỗi mùa giải. Những đối thủ cạnh tranh ác liệt này chắc chắn không đưa ra một quyết định lý trí nào nhằm giảm bớt các cú đánh ghi điểm gậy dưới chuẩn, nhưng sự ác cảm mạnh mẽ của họ với một điểm bogey - một gậy trên chuẩn dường như góp phần vào sự tập trung vượt mức đối với nhiệm vụ trong tầm tay.

Nghiên cứu về các cú đánh vào lỗ gôn minh chứng cho lý thuyết như thể nó hỗ trợ cho hoạt động tư duy. Ai có thể nghĩ rằng bỏ ra hàng tháng trời phân tích những cú đánh ghi điểm gậy chuẩn và điểm gậy dưới chuẩn là việc đáng làm? Ý tưởng về "sự ác cảm mất mát," chẳng thể gây kinh ngạc cho ai ngoại trừ một vài nhà Kinh tế học, đã tạo ra một giả thuyết chính xác không gì sánh kịp và đã dẫn dắt các nhà nghiên cứu tới một phát hiện đã làm chấn động tất thảy mọi người – bao gồm cả những tay gôn chuyên nghiệp.

HOẠT ĐỘNG BẢO VỆ NGUYÊN TRẠNG

Nếu bạn bắt đầu lao vào tìm kiếm điều gì đó, cường độ không cân xứng của các động cơ nhằm tránh những tổn thất và đạt được những lợi ích gần như xuất hiện ở khắp mọi nơi. Đó là bản chất của những cuộc đàm phán, đặc biệt là của các cuộc đàm phán dựa trên một hợp đồng được ký kết trước, tình huống thường xuất hiện cho các cuộc thương lượng lao động và trong các cuộc thảo luận thương mại hoặc những hạn ngạch vũ khí quốc tế. Những điều khoản hiện hành xác định các điểm tham chiếu và bất kỳ một thay đổi nào đưa ra từ điều khoản trước, được coi như là một sự nhượng bộ của một bên dành cho đối phương. “Sự ác cảm mất mát” tạo ra một sự mất cân xứng khiến cho các thỏa thuận khó có thể đạt được. Những nhượng bộ bạn tạo cho tôi là những lợi ích của tôi nhưng chúng lại là những tổn thất của bạn, chúng gây ra cho bạn nỗi đau nhiều hơn là chúng mang lại cho tôi sự thỏa mãn. Chắc hẳn, bạn sẽ đặt ra một cái giá cho chúng cao hơn tôi đặt. Dĩ nhiên, điều tương tự cũng đúng đối với mọi nhượng bộ khó nhọc mà bạn đòi hỏi từ phía tôi, những thứ mà bạn không chừng đã đánh giá đúng đắn! Những cuộc đàm phán tiến hành trên một “cái bánh đang bị nhỏ lại” dần là đặc biệt khó khăn, bởi chúng đòi hỏi cần phải có một sự phân chia những tổn thất cho đôi bên. Con người có xu hướng dễ tính hơn nhiều khi họ thương lượng trên một “chiếc bánh đang phình ra”.

Rất nhiều thông điệp mà các nhà thương thuyết trao đổi trên bàn đàm phán là những nỗ lực nhằm truyền tải một điểm tham chiếu và đưa ra một nguồn đáng tin cậy cho đối phương. Thông điệp này không phải lúc nào cũng thẳng thắn. Các nhà thương thuyết thường làm ra vẻ quyến luyến ghê gớm với một vài loại hàng hóa (có thể là những loại tên lửa điển hình trong các cuộc thương thảo giải trừ vũ khí), mặc dù họ thực sự xem món hàng đó như là một “chiêu bài mặc cả” và cuối cùng thì có ý định “thí con tốt” trong một vụ trao đổi. Do các nhà thương thuyết bị tác động bởi một quy tắc “có đi có lại”, một sự nhân nhượng được đưa ra giống như thể những thiện chí xót xa dành cho một sự nhượng bộ đầy đau đớn tương tự (và có lẽ đều giả dối như nhau) từ phía đối phương.

Các loài động vật, bao gồm cả con người, cạnh tranh khắc nghiệt nhằm ngăn chặn những mất mát hơn là nhằm đạt tới những lợi ích. Trong phạm vi lãnh thổ của các loài động vật, nguyên tắc này giải thích sự thành công của những kẻ bảo vệ được lãnh thổ. Một nhà Sinh vật học đã quan sát được rằng “khi một loài vật chiếm giữ lãnh thổ bị thách thức bởi một đối thủ, thì nó hầu như luôn giành chiến thắng (chỉ trong vài giây) các cuộc xung đột.” Trong các vấn đề về con người, quy tắc đơn giản tương tự lý giải phần lớn về những

điều xảy ra khi các thể chế cố gắng sửa đổi chính mình, trong các cuộc "cải tổ" và "tái cấu trúc" các doanh nghiệp, và trong những nỗ lực nhằm hợp lý hóa một hệ thống hành chính quan liêu, đơn giản hóa mã số thuế hoặc giảm thiểu các chi phí y tế. Như đã hình dung từ đầu, các kế hoạch cải cách gần như luôn luôn sản sinh ra những "người chiến thắng" và một số "kẻ thất bại" trong khi đạt được một sự cải biến tổng thể. Tuy nhiên, nếu các bên bị ảnh hưởng có bất cứ sự chi phối về chính trị nào thì những kẻ thua cuộc tiềm tàng sẽ trở nên chủ động hơn và quả quyết hơn những kẻ chiến thắng, kết quả sẽ bị sai lệch theo hướng có lợi cho họ và chắc hẳn sẽ tốn kém và ít hiệu quả hơn so với dự kiến ban đầu. Các cuộc cải tổ thông thường bao gồm các điều khoản nhằm bảo vệ các bên liên quan, ví dụ, khi lực lượng lao động hiện tại bị cắt giảm bởi sự suy giảm hơn là giải thể, hoặc khi sự cắt giảm lương và cắt giảm quyền lợi chỉ áp dụng đối với những công nhân ở tương lai. "Sự ác cảm mất mát" là một lực lượng kỳ cựu hùng mạnh bảo vệ cho những thay đổi rất nhỏ từ nguyên trạng cuộc sống của cả các tổ chức lẫn các cá nhân. Chủ nghĩa bảo thủ này góp phần giúp chúng ta ở yên trong khối phố, trong cuộc hôn nhân và nghề nghiệp của chúng ta; đó là lực hấp dẫn hút chặt cuộc sống của chúng ta lại với nhau gần với điểm tham chiếu.

SỰ ÁC CẢM MẤT MÁT TRONG LUẬT PHÁP

Trong suốt một năm làm việc với nhau tại Vancouver - Richard Thaler, Jack Knetsch và tôi đã phác thảo ra một nghiên cứu về tính công bằng trong các giao dịch kinh tế, một phần là bởi chúng tôi đã say mê chủ đề đó nhưng cũng bởi chúng tôi đã có một cơ may cũng như là một bổn phận hoàn chỉnh một bảng câu hỏi mới hàng tuần. Bộ Thủy sản và Đại dương của Chính phủ Canada có một chương trình dành cho các chuyên gia bị thất nghiệp tại Toronto, những người này được trả lương để quản lý các cuộc điều tra thăm dò qua điện thoại. Một nhóm gồm phần lớn những người phỏng vấn đã làm việc hàng đêm và các câu hỏi mới liên tục được cập nhật nhằm giữ cho quá trình này luôn tiếp diễn. Thông qua Jack Knetsch, chúng tôi đã chấp thuận thiết kế một bảng câu hỏi hàng tuần, với các phiên bản được dán nhãn bốn màu. Chúng tôi có thể hỏi về bất kể điều gì, sự gò bó duy nhất đó là bảng câu hỏi phải bao gồm ít nhất một câu đề cập tới thủy sản, nhằm tạo cho nó thích hợp với sứ mệnh của Bộ Thủy Sản và Đại dương, nơi đã thuê chúng tôi. Công việc này kéo dài trong nhiều tháng và chúng tôi đã tự mình xử lý được một mớ các dữ liệu thu thập.

Chúng tôi đã nghiên cứu nhận thức của công chúng về những gì tác động đến hành hành vi không tốt của một bộ phận các thương nhân, chủ lao động và chủ đất. Câu hỏi bao quát của chúng tôi đó là liệu sự sỉ nhục đi kèm với

bất công có áp đặt những hạn chế trong việc tìm kiếm lợi ích hay không. Chúng tôi đã phát hiện ra rằng điều đó có tồn tại. Chúng tôi cũng phát hiện ra rằng những quy tắc đạo đức mà theo đó dân chúng đánh giá những gì các doanh nghiệp có thể hoặc không thể rút ra sự khác biệt chủ yếu giữa những mất mát và lợi ích. Nguyên tắc cơ bản đó là mức lương, mức giá, hoặc tiền thuê hiện tại đặt ra một điểm tham chiếu, là bản chất của một đặc quyền bất khả xâm phạm. Đối với doanh nghiệp, áp đặt những thua thiệt cho các khách hàng hoặc công nhân của mình bị xem là không đúng so với giao dịch tham chiếu, trừ khi buộc phải làm vậy nhằm bảo vệ đặc quyền sở hữu của doanh nghiệp đó. Xem xét ví dụ sau:

Một cửa hàng bán đồ kim khí vẫn thường bán những chiếc xẻng xúc tuyết với giá 15 đô-la. Vào một buổi sáng sau khi có một trận bão tuyết lớn tràn qua, cửa hàng nâng giá bán lên là 20 đô-la.

Hãy xếp loại hành động này theo cấp độ:

Hoàn toàn đúng Chấp nhận được

Không đúng Rất không đúng

Cửa hàng bán đồ kim khí cư xử một cách thích đáng theo như mô hình kinh tế chuẩn: Đáp ứng nhu cầu đang tăng của một loại hàng hóa bằng việc tăng giá bán của loại hàng hóa đó. Những người tham gia vào cuộc khảo sát đã không tán đồng: 82% xếp hạng hành động đó là “Không đúng” hoặc “Rất không đúng”. Họ rõ ràng đã xem mức giá trước trận “bão giá” như là một điểm tham chiếu và mức giá tăng lên như một mất mát mà cửa hàng áp đặt lên khách hàng của mình. Một quy tắc cơ bản về sự công bằng mà chúng tôi đã phát hiện ra đó là sự khai thác sức mạnh thị trường nhằm áp đặt những mất mát lên những kẻ khác là không thể chấp nhận được. Ví dụ tiếp theo đây minh họa cho quy tắc này trong một bối cảnh khác (những giá trị của đồng đô-la nên được điều chỉnh lên khoảng 100% kể từ khi những dữ liệu này được thu thập vào năm 1984):

Một cửa hàng phô-tô nhỏ thuê một nhân công. Người này đã làm việc ở đây được 6 tháng và được trả 9 đô-la mỗi giờ. Công việc làm ăn tiếp tục phát đạt, nhưng một số công ty khác ở gần cửa hàng phô-tô này mới đóng cửa khiến số người thất nghiệp tăng lên. Một số cửa hiệu khác thuê những nhân công này ở mức giá 7 đô-la một giờ để làm những công việc tương tự như những gì người nhân công làm tại cửa hàng phô-tô. Người chủ cửa hàng phô-tô này giảm mức lương của người nhân công này xuống còn 7 đô-la.

Các đối tượng điều tra đã không tán đồng: 83% đã coi hành vi đó là "Không đúng" hoặc "Rất không đúng". Tuy nhiên, một sự thay đổi nhỏ trong câu hỏi làm rõ được đặc trưng nghĩa vụ của người sử dụng lao động. Bối cảnh của một cửa hiệu phát đạt trong vùng có số người thất nghiệp cao là như nhau, nhưng bây giờ người làm công hiện tại bỏ đi và người chủ quyết định trả cho người thay thế một khoản là 7 đô-la một giờ.

Đại đa số (73%) đã coi hành động này là "chấp nhận được". Có vẻ như là người chủ lao động không có bổn phận đạo đức phải trả 9 đô-la một giờ. Quyền ở đây mang tính cá nhân: Người nhân công hiện tại có quyền duy trì mức lương của anh ta dù cho các điều kiện thị trường sẽ cho phép người chủ lao động áp đặt một mức cắt giảm lương. Người lao động thay thế không có đặc quyền nào so với mức lương tham chiếu của người nhân công trước đó và bởi vậy người chủ được phép cắt giảm mức chi trả mà không có nguy cơ bị mang tiếng là bất công.

Doanh nghiệp có quyền riêng của mình, đó là duy trì khoản lợi nhuận hiện tại của mình. Nếu doanh nghiệp đối mặt với một nguy cơ tổn thất, nó được phép chuyển đổi tổn thất ấy sang người khác. Một số lượng lớn những đối tượng được hỏi đã tin rằng đối với một doanh nghiệp việc cắt giảm các mức lương nhân công khi lợi nhuận của doanh nghiệp đó sụt giảm không phải là không thích đáng. Chúng tôi đã mô tả các quy tắc như là việc xác định các quyền lợi kép cho doanh nghiệp và các cá nhân mà nó ảnh hưởng lẫn nhau. Khi bị đe dọa, không phải là không thích đáng khi doanh nghiệp trở nên ích kỷ. Doanh nghiệp cũng không được kỳ vọng là sẽ gánh vác một phần những tổn thất, họ có thể vượt qua chúng.

Những quy tắc khác nhau chi phối điều mà doanh nghiệp có thể làm nhằm cải thiện lợi nhuận của mình hoặc tránh cho lợi nhuận bị giảm sút. Khi một doanh nghiệp đứng trước các chi phí sản xuất thấp hơn, những quy tắc về sự công bằng không đòi hỏi doanh nghiệp phải chia sẻ khoản lợi nhuận tăng thêm cho hoặc các khách hàng hoặc cho nhân viên của doanh nghiệp. Dĩ nhiên, những người trả lời câu hỏi của chúng tôi ưa thích một doanh nghiệp tử tế hơn và đã mô tả nó như thể sẽ công bằng hơn nếu doanh nghiệp đó rộng rãi khi lợi nhuận tăng lên, nhưng họ cũng không quy chụp một doanh nghiệp là không công bằng khi không chia sẻ lợi nhuận. Họ đã thể hiện sự phẫn nộ chỉ khi một doanh nghiệp đã lợi dụng quyền năng của mình mà phá vỡ những bản hợp đồng miệng với nhân viên hoặc khách hàng và áp đặt một tổn thất lên người khác để gia tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Nhiệm vụ quan trọng đối với các nhà nghiên cứu sự công bằng trong kinh tế không phải là để xác định lối ứng xử nhân văn mà là nhằm tìm ra giới hạn phân cách hành

xử có thể chấp nhận được với những hành động đem lại sự bất công và hình phạt.

Chúng tôi đã không lạc quan khi gửi bản báo cáo nghiên cứu này cho Tạp chí Kinh tế Hoa Kỳ (American Economic Review). Bài báo của chúng tôi đã thách thức những tri thức được thừa nhận sau đó giữa các nhà kinh tế học mà hành vi kinh tế được quy định bởi lợi ích cá nhân và rằng những mối lo về sự công bằng nói chung là không thích đáng. Chúng tôi cũng đã dựa trên các câu trả lời rõ ràng mà đã khảo sát của các nhà kinh tế nhìn chung ít có sự lưu tâm. Tuy nhiên, biên tập viên của tạp chí đã gửi bài viết của chúng tôi cho hai nhà Kinh tế học để đánh giá, hai vị này bị giới hạn bởi chính những quy ước ấy (chúng tôi sau này đã được gặp mặt họ, họ là người thân thiện nhất mà vị biên tập viên đó có thể tìm được). Vị biên tập viên đã tìm được đúng người. Một nghiên cứu gần đây hơn đã xác thực những điều nhận thấy về sự công bằng phụ thuộc tham chiếu và cũng đã chỉ ra rằng những lo âu về sự công bằng rất có ý nghĩa về phương diện kinh tế, một thực tế mà chúng tôi đã hoài nghi nhưng không đi chứng minh. Những người chủ lao động vi phạm những quy tắc về sự công bằng bị trừng phạt bởi năng suất bị sụt giảm và những thương nhân áp dụng các chính sách giá không công bằng có thể dự đoán trước được việc buôn bán thua lỗ. Những người thông qua một cuốn catalog mới đã biết được rằng người thương nhân giờ đây đang tính giá một sản phẩm thấp hơn so với sản phẩm mà họ vừa mới mua gần đây ở mức giá cao hơn đã giảm 15% lượng mua trong tương lai của họ từ nhà cung cấp đó, một tổn thất trung bình ở mức 90 đô-la mỗi khách hàng. Các khách hàng này hiển nhiên đã nhận thấy mức giá thấp hơn là một điểm tham chiếu và suy nghĩ của chính họ là sự duy trì một tổn thất qua việc chi trả nhiều hơn mức hợp lý. Hơn thế nữa, những khách hàng phản ứng mạnh mẽ nhất lại là những người mua hàng nhiều nhất với mức giá cao hơn. Những tổn thất vượt xa những lợi ích từ việc tăng giá hàng hóa sản xuất bằng các mức giá thấp hơn trong cuốn catalog mới.

Việc áp đặt không công bằng những tổn thất lên người khác là hiểm họa nếu các nạn nhân đang ở trong tư thế trả thù. Hơn thế nữa, các thí nghiệm đã chỉ ra rằng những người ngoài quan sát lối hành xử không công bằng này thường tham gia vào sự trừng phạt. Các nhà kinh tế học thần kinh (các nhà khoa học kết hợp kinh tế học với việc nghiên cứu não bộ) đã sử dụng các máy MRI để kiểm tra não bộ của những người đang thực hiện việc trừng phạt một người lạ bởi lối hành xử không công bằng với một vài người lạ khác. Đáng chú ý là hình phạt nhân đạo được đi kèm bởi hoạt động gia tăng trong "trung khu khoái lạc" của não bộ. Có vẻ việc duy trì trật tự xã hội và các quy tắc về sự công bằng theo kiểu như vậy là phần thưởng của riêng nó. Hình phạt nhân

đạo có thể là chất keo dính cố định các xã hội lại với nhau. Tuy nhiên, não bộ của chúng ta không được tạo ra để tưởng thưởng sự khoan hồng một cách chắc chắn, giống như chúng trừng phạt sự hèn mạt. Ở đây thêm một lần nữa, chúng tôi phát hiện ra một sự bất cân xứng rõ rệt giữa những tổn thất và lợi ích.

Sự ảnh hưởng của "sự ác cảm mất mát" và các quyền mở rộng vượt khỏi các lĩnh vực giao dịch tài chính. Các nhà luật học đã nhanh chóng nhận ra tác động của họ lên luật pháp và trong lĩnh vực hành chính tư pháp. Trong một nghiên cứu, David Cohen và Jack Knetsch đã phát hiện ra nhiều ví dụ về một sự khác biệt sâu sắc giữa những tổn thất trong thực tế với những lợi ích thấy trước trong các quyết định dựa trên luật pháp. Ví dụ, một thương nhân có hàng hóa bị thất lạc trong quá trình vận chuyển có thể được bồi thường các chi phí mà anh ta lẽ ra phải chịu nhưng không được bồi thường cho những lợi nhuận bị mất. Thói quen thường thấy mà quyền sở hữu là 9/10 của luật xác nhận trạng thái tinh thần của điểm tham chiếu. Trong một cuộc thảo luận gần đây, Eyal Zamir tạo ra điểm kích thích mà ở đó sự khác biệt được rút ra trong luật pháp, giữa việc phục hồi thiệt hại với việc bù đắp cho những lợi ích thấy trước có thể được điều chỉnh bởi những tác động không cân bằng của họ lên hạnh phúc cá nhân. Nếu những người tổn thất bị ảnh hưởng nhiều hơn những người không đạt được lợi ích, họ đáng được bảo vệ nhiều hơn bởi luật pháp.

PHÁT NGÔN VỀ NHỮNG TỔN THẤT

"Sự đổi mới này sẽ không vượt qua được. Những người giữ vững quan điểm để mất sẽ chiến đấu mạnh mẽ hơn so với những người giữ vững quan điểm để có lợi ích."

"Mỗi người trong số họ nghĩ rằng những nhượng bộ của người khác ít đau đớn hơn. Tất cả bọn họ đều sai lầm, dĩ nhiên rồi. Đó chỉ là sự bất cân xứng của các tổn thất."

"Họ sẽ thấy đàm phán lại thỏa ước trở nên dễ dàng hơn nếu họ đã nhận thức được việc chiếc bánh đang thực sự mở rộng. Họ không phân bổ những tổn thất, họ đang phân bố những lợi ích."

"Các mức giá cho thuê nhà quanh đây đã tăng lên gần đây, nhưng những

người thuê nhà của chúng ta không nghĩ đó là điều công bằng khi chúng ta cũng nên tăng tiền thuê nhà của họ.”

“Các khách hàng của tôi không hề tức giận trước việc tăng giá bởi họ hiểu được rằng các chi phí của tôi cũng đã tăng lên. Họ chấp nhận thực trạng này của tôi để giữ nguyên lợi ích.”

Chương 29. Mô hình bốn phần

Bất cứ khi bạn có ý định đánh giá tổng thể về một đối tượng phức tạp, như là

xem xét một chiếc ô tô để mua, con rể của bạn là người như thế nào, hoặc một tình huống bất kỳ mà không chắc chắn, bạn thường gán các "trọng số" cho các đặc tính của chúng. Điều này đơn giản như là một số đặc tính đã tác động đến hành động đánh giá của bạn hơn những thứ khác. Việc trọng số hóa này vẫn diễn ra mặc dù bạn có ý thức được về nó hay là không, đó là do cơ chế tác động của Hệ thống 1 quyết định. Đánh giá tổng thể của bạn về một chiếc xe hơi có thể đặt thêm hoặc bớt trọng số vào tính năng tiết kiệm nhiên liệu, tiện nghi, hoặc kiểu dáng. Đánh giá của bạn về chàng rể có thể phụ thuộc nhiều hay ít hơn vào các tiêu chí như là anh ta giàu có, đẹp trai hoặc đáng tin ra sao. Tương tự như vậy, việc đánh giá của bạn về một triển vọng không chắc chắn, định ra các trọng số lên những kết quả có thể xảy ra. Các trọng số chắc chắn có mối tương quan với những khả năng có thể xảy ra của những kết quả sau: Cơ may chiếm tới 50% để giành được một triệu đô-la hấp dẫn hơn rất nhiều so với cơ may chỉ có 1% để giành được cùng số tiền như vậy. Việc gán các trọng số đôi lúc có tính toán và chủ ý. Tuy nhiên, thông thường bạn chỉ là người quan sát một sự đánh giá tổng quát mà Hệ thống 1 của bạn cung cấp.

THAY ĐỔI NHỮNG CƠ MAY

Một lý do cho tính phổ biến của các dự đoán mạo hiểm trong nghiên cứu về hoạt động ra quyết định đó là nó cung cấp một quy tắc tự nhiên cho việc gán các trọng số tới các kết quả của một triển vọng: Một kết quả càng có khả năng xảy ra bao nhiêu càng có trọng lượng bấy nhiêu. Giá trị kỳ vọng của một trò may rủi là giá trị trung bình của các kết quả của nó, mỗi kết quả được gắn trọng số bằng khả năng xảy ra của các kết quả đó. Ví dụ, giá trị kỳ vọng của "20% cơ may để giành được 1.000 đô-la và 75% cơ may để giành được 100 đô-la" là 275 đô-la. Vào trước thời kỳ của Bernoulli, các trò may rủi đã được quy định bởi giá trị kỳ vọng của chúng. Bernoulli đã giữ lại phương pháp này phục vụ cho việc gán các trọng số cho kết quả, điều này được biết tới như là yếu tố kỳ vọng cơ bản nhưng được áp dụng vào tác dụng tâm của các kết quả. Lợi ích của một trò may rủi, trong lý thuyết của ông là giá trị trung bình của các lợi ích từ các kết quả của nó, mỗi kết quả được gắn trọng lượng bằng khả năng có thể xảy ra của nó.

Nguyên tắc kỳ vọng cơ bản không mô tả chính xác việc bạn tư duy về các kết quả có khả năng xảy ra có mối liên quan tới những triển vọng rủi ro như thế nào. Trong bốn ví dụ dưới đây, các cơ may của bạn đối với việc nhận được 1 triệu đô-la được nâng lên 5%. Liệu tin này có giá trị ngang bằng trong từng trường hợp hay không?

A. Từ 0 tới 5%.

B. Từ 5% tới 10%.

C. Từ 60% tới 65%.

D. Từ 95% tới 100%.

Nguyên tắc kỳ vọng cơ bản khẳng định rằng: Lợi ích của bạn tăng lên trong mỗi trường hợp chính xác 5% lợi ích của việc nhận được 1 triệu đô-la. Sự dự đoán này thể hiện kinh nghiệm của bạn? Dĩ nhiên là không.

Tất cả đều đồng ý rằng từ 0 tới 5% và từ 95% tới 100% hấp dẫn hơn từ 5% tới 10% hoặc 60% tới 65%. Việc gia tăng các cơ may từ 0 tới 5% biến đổi hoàn toàn tình thế, tạo ra một xác suất đã không hề tồn tại trước đó, một hy vọng về việc giành được phần thưởng. Đó là một thay đổi về chất, 5% tới 10% chỉ là một sự cải thiện về lượng. Sự thay đổi từ 5% tới 10% tăng gấp đôi xác suất giành chiến thắng, nhưng có một thỏa ước chung rằng tác dụng tâm lý của triển vọng không được nhân đôi. Tác động lớn của việc tăng từ 0 tới 5% minh họa cho hiệu ứng xác suất, đây là nguyên nhân khiến các kết quả rất khó xảy ra bị đặt nặng một cách không tương xứng hơn là chúng "đáng được". Những người mua số lượng lớn vé số cho thấy bản thân họ mong đợi vào giá trị dự tính cho từng cơ may nhỏ để mong giành được một giải thưởng lớn.

Sự cải thiện từ 95% lên 100% là một sự thay đổi về chất khác có một tác động lớn, đây được gọi là hiệu ứng chắc chắn. Các kết quả gần như chắc chắn có ít trọng lượng hơn so với những biện minh về khả năng của họ. Để hiểu đúng sự ảnh hưởng chắn chắn, hãy tưởng tượng rằng bạn được thừa kế 1 triệu đô-la, nhưng người chị kế tham lam của bạn đã đưa đơn kiện ra tòa. Phán quyết dự tính sẽ được đưa ra vào ngày mai. Luật sư của bạn cam đoan với bạn rằng: Bạn có cơ may 95% giành phần thắng, nhưng ông này cũng đau xót nhắc nhở bạn rằng: Các quyết định của tòa không bao giờ có thể dự đoán đúng một cách tuyệt đối được. Bây giờ bạn được một công ty dàn xếp rủi ro tiếp cận, họ đề nghị mua lại vụ kiện của bạn với giá 910.000 đô-la, và bạn phải quyết định nhận số tiền này hay không ngay lập tức. Đề nghị này

thấp hơn (40.000 đô-la) so với giá trị dự tính của việc chờ đợi sự điều đình (950.000 đô-la) nhưng bạn có chắc rằng bạn muốn từ chối? Nếu quả thực có một biến cố như vậy xảy đến trong cuộc đời bạn, bạn nên biết rằng ngành “quy hoạch đô thị cho các khu tái định cư” đã đưa ra một mức giá quá cao, bằng việc tận dụng lợi thế từ hiệu ứng chắc chắn.

Triển vọng và sự chắc chắn có cùng chung những hiệu ứng tác động trong phạm vi ảnh hưởng của những tổn thất. Khi một người thân của bạn được đưa tới phòng mổ có nguy cơ xấu lên tới 10% khả năng sẽ phải cắt bỏ một phần chân tay và chỉ có 5% cơ may là không bị cắt bỏ một phần chân tay. Do hiệu ứng xác suất tác động, chúng ta có xu hướng trầm trọng hóa những rủi ro nhỏ và luôn sẵn sàng để chi trả nhiều hơn rất nhiều giá trị dự tính nhằm loại trừ các rủi ro này. Sự khác biệt về tâm lý giữa nguy cơ 95% xảy ra thiên tai và sự chắc chắn về việc xuất hiện thiên tai thậm chí còn lớn hơn, hy vọng mong manh rằng mọi thứ có thể vẫn ổn hiện ra rất rõ. Việc đánh giá quá cao những khả năng nhỏ có thể xảy ra làm gia tăng sức cuốn hút của cả những trò may rủi lẫn những chính sách của bảo hiểm.

Kết luận ở đây rất dễ hiểu: Những trọng số để ra quyết định mà nhiều người gán cho các kết quả là không đồng nhất với khả năng xảy ra của các kết quả này, nó trái ngược với nguyên lý kỳ vọng. Các kết quả không chắc chắn được đánh giá cao, đây chính là hiệu ứng xác suất. Các kết quả gần như chắc chắn lại bị đánh giá không đúng mức có liên quan đến sự chắc chắn thực sự. Nguyên lý kỳ vọng, theo đó các giá trị được gắn trọng số dựa vào xác suất của nó, ít mang tính tâm lý.

Tuy nhiên, tình tiết trở nên phức tạp bởi tác động của luận cứ rằng một nhà chiến lược có lý trí cần phải tuân theo nguyên lý kỳ vọng. Đây chính là cách giải thích về lý thuyết viễn cảnh mà Von Neumann và Morgenstern đã giới thiệu vào năm 1944. Nguồn gốc nguyên lý kỳ vọng của họ khởi nguồn từ các tiên đề về sự chọn lựa dựa trên lý trí được nhìn nhận là một thành tựu vĩ đại, nó đã đặt lý thuyết lợi ích dự tính làm cốt lõi của mô hình tác nhân dựa trên lý trí về kinh tế và các ngành khoa học xã hội khác. 30 năm sau, khi Amos khai tâm cho tôi công trình của họ, ông ấy đã trình bày nó như thể một khách thể đáng kinh ngạc. Ông ấy cũng đã giúp tôi bước đầu làm quen với một thách thức nổi tiếng về lý thuyết này.

NGHỊCH LÝ CỦA ALLAIS

Vào năm 1952, vài năm sau khi công bố về lý thuyết của Von Neumann và Morgenstern, một hội nghị được tổ chức tại Paris nhằm thảo luận về tính rủi

ro của kinh tế, đã thu hút nhà kinh tế học nổi danh tham dự. Các vị khách người Mỹ bao gồm cả các nhân vật đoạt giải Nobel sau này như Paul Samuelson, Kenneth Arrow, Milton Friedman và cả Jimmie Savage - một nhà Thống kê học hàng đầu lúc bấy giờ.

Trong số các nhà tổ chức buổi gặp mặt tại Paris có Maurice Allais, người mà sau này cũng giành được giải thưởng Nobel. Allais có điều gì đó bí mật, một cặp câu hỏi về sự chọn lựa mà ông đã thuyết trình trước khán giả đặc biệt của mình là các nhà khoa học khác. Trong khuôn khổ hội nghị đó, Allais đã chỉ ra rằng các vị khách mời của ông nhạy cảm với một hiệu ứng chắc chắn và do đó đã vi phạm lý thuyết lợi ích dự tính và lý thuyết này hình thành trên các tiên đoán dựa trên lý trí. Tập hợp các chọn lựa sau đây là một phiên bản giản lược của vấn đề nan giải mà Allais đã dựng lên. Trong các vấn đề A và B, bạn sẽ chọn cái nào?

A. 61% cơ may giành được 520.000 đô-la HOẶC 63% cơ may giành được 500.000 đô-la.

B. 98% cơ may giành được 520.000 đô-la HOẶC 100% cơ may giành được 500.000 đô-la.

Nếu bạn giống như hầu hết mọi người, bạn ưu tiên phương án bên tay trái trong vấn đề A và bạn ưu tiên phương án bên tay phải trong vấn đề B. Nếu đây quả là những sự ưu ái của bạn, bạn vừa mới phạm phải một lỗi logic và đã vi phạm phải quy tắc về sự chọn lựa dựa trên lý trí. Các nhà Kinh tế học có tiếng tăm đã tụ họp tại Paris cũng đã phạm phải những lỗi tương tự như vậy trong một phiên bản phức tạp hơn nhiều của "Nghịch biện Allais".

Để thấy được tại sao những chọn lựa còn phải bàn luận, hãy hình dung rằng các kết quả sẽ được xác định bởi một lượt bốc thăm từ một chiếc bình có chứa 100 viên bi bạn giành phần thắng nếu bạn bốc được một viên bi đỏ, bạn thua nếu bạn bốc phải viên bi trắng. Trong vấn đề A, gần như tất cả mọi người ưu tiên chiếc bình bên tay trái hơn, mặc dù nó chứa các viên bi đỏ chiến thắng ít hơn, do sự khác biệt về số lượng của phần thưởng hấp dẫn hơn so với sự khác biệt về các cơ may chiến thắng. Trong vấn đề B, phần lớn chọn chiếc bình được đảm bảo với một món lời 500.000 đô-la. Hơn thế nữa, những người thỏa mãn với cả hai sự chọn lựa cho tới khi họ hướng đến tính logic của vấn đề.

So sánh hai vấn đề, bạn sẽ thấy được rằng hai chiếc bình trong vấn đề B là những phiên bản có lợi hơn so với những chiếc bình trong vấn đề A, với 37

viên bi trắng bị thay thế bằng những viên bi đỏ chiến thắng trong từng chiếc bình. Sự cải thiện bên tay trái rõ ràng là tốt hơn sự cải thiện bên tay phải, kể từ khi mỗi một viên bi màu đỏ mang lại cho bạn một cơ may giành được 520.000 đô-la bên tay trái và chỉ 500.000 đô-la bên tay phải. Do bạn đã khởi đầu vấn đề đầu tiên với một sự ưu ái dành cho chiếc bình bên tay trái, sau này nó đã được cải thiện nhiều hơn chiếc bình bên tay phải nhưng giờ đây bạn lại thích chiếc bình bên tay phải! Hình mẫu về sự chọn lựa không mang lại ý nghĩa logic nhưng hiệu ứng chắc chắn lý giải cho hiện tượng này. 2% khác biệt giữa 100% và 98% cơ may giành chiến thắng trong vấn đề B hấp dẫn hơn sự khác biệt tương tự giữa 63% và 61% trong vấn đề A.

Như Allais đã dự đoán trước, những người tham dự buổi gặp mặt không để ý rằng những ưu ái của họ đã vi phạm lý thuyết lợi ích đến khi ông thu hút sự chú ý của họ về thực trạng này thì buổi gặp mặt gần như đã kết thúc. Allais đã mong chờ tuyên bố này làm xôn xao dư luận: Các nhà lý luận về ra quyết định hàng đầu trên thế giới đã có những ưu ái không phù hợp với quan điểm cá nhân họ về tính hợp lý! Ông dường như đã tin rằng khán giả của mình sẽ bị thuyết phục để từ bỏ phương pháp tiếp cận mà ông phần nào khinh khỉnh đã gán cho là "trường học Mỹ" và thừa nhận một trong hai logic về sự chọn lựa mà ông đã phát triển. Ông đã bị thất vọng vì những gì diễn ra sau đấy không như dự tính của ông.

Các nhà kinh tế học đã không mặn mà với lý thuyết quyết định và phần lớn đã lờ đi vấn đề của Allais. Như vẫn thường xảy ra khi một lý thuyết hữu ích được trình bày rộng rãi mà không được thừa nhận, họ xem vấn đề như một sự dị thường và tiếp tục vận dụng lý thuyết thỏa dụng dự tính như thể không có gì xảy ra. Ngược lại, các lý luận ra quyết định bao gồm một tập hợp pha trộn giữa các nhà thống kê học, kinh tế học, triết học và tâm lý học đã thực hiện thử thách của Allais rất nghiêm túc. Khi Amos và tôi bắt đầu công việc của mình, một trong những mục tiêu ban đầu của chúng tôi đó là phát triển một bản miêu tả tâm lý thỏa đáng về nghịch biện của Allais.

Hầu hết các nhà lý luận ra quyết định bao gồm cả Allais, đã giữ vững niềm tin và đã cố gắng hướng các quy tắc về sự chọn lựa dựa trên lý trí khiến cho hình mẫu của Allais có thể sử dụng được. Trong nhiều năm qua đã có nhiều nỗ lực nhằm tìm kiếm một sự biện minh hợp lý cho hiệu ứng chắc chắn, tuy nhiên không có lý thuyết nào thuyết phục tuyệt đối. Amos chỉ có chút ít kiên nhẫn với những nỗ lực ấy; ông ấy đã gọi các nhà lý luận những người mà đã gắng công hợp lý hóa những vi phạm về lý thuyết thỏa dụng là "các vị trạng sư của sai lầm." Chúng tôi đi theo một hướng khác. Chúng tôi đã duy trì lý thuyết thỏa dụng như một logic về sự chọn lựa dựa trên lý trí nhưng đã bỏ

qua ý niệm cho rằng con người là những người chọn lựa lý tưởng. Chúng tôi đã thực thi nhiệm vụ phát triển một lý thuyết tâm lý mà sẽ mô tả các chọn lựa do con người đưa ra, bất chấp việc liệu rằng chúng có hợp lý hay không. Trong lý thuyết viễn cảnh, các trọng số quyết định sẽ không bị đồng nhất với các xác suất.

CÁC TRỌNG SỐ QUYẾT ĐỊNH

Rất nhiều năm sau khi công bố lý thuyết viễn cảnh, Amos và tôi đã tiến hành một nghiên cứu, trong đó chúng tôi đã đo lường các trọng số quyết định đã lý giải cho việc con người thường dành khoản tiền cược khiêm tốn cho các trò may rủi. Các ước tính cho những lợi ích được chỉ ra trong bảng 4.

Xác suất (%)	0	1	2	5	10	20	50	80	90	95	98	99	100
Trọng số quyết định	0	5.5	8.1	13.2	18.6	26.1	42.1	60.1	71.2	79.3	87.1	91.2	100

Bảng 4

Bạn có thể thấy rằng các trọng số quyết định đồng nhất với các xác suất tương ứng ở các mức độ: Cả hai đều bằng 0 khi kết quả là bất khả thi và cả hai đều bằng 100 khi kết quả nắm chắc trong tay. Tuy nhiên, các trọng số quyết định ở gần những điểm này đã đột ngột chệch khỏi xác suất. Ở mức thấp cuối, chúng tôi tìm ra hiệu ứng xác suất: Các biến cố không chắc xảy ra được đặt trọng số quá mức. Ví dụ, trọng số quyết định tương ứng với 2% cơ may là 8.1. Nếu người ta tuân theo các tiên đề về sự chọn lựa lý trí, trọng số quyết định sẽ là 2, do đó biến cố hiếm hoi này được đặt trọng số cao hơn với thừa số 4. Hiệu ứng chắc chắn ở điểm cuối khác của tỷ lệ xác suất thậm chí còn đáng chú ý hơn. Một nguy cơ 2% không giành được phần thưởng giảm lợi ích của trò may rủi tới 13%, từ 100 xuống 87.1.

Để đánh giá đúng sự bất cân xứng giữa hiệu ứng xác suất và hiệu ứng chắc chắn, hãy hình dung trước hết bạn có 1% cơ hội chiến thắng 1 triệu đô-la. Bạn sẽ biết được kết quả vào ngày mai. Giờ hãy tưởng tượng rằng bạn gần như chắc chắn giành được 1 triệu đô-la nhưng có 1% nguy cơ bạn không giành được gì. Lại một lần nữa, bạn sẽ được biết kết quả vào ngày hôm sau. Nỗi băn khoăn về tình huống thứ hai tỏ ra nổi bật hơn niềm hy vọng trong

tình huống đầu tiên. Hiệu ứng chắc chắn cũng gây chú ý nhiều hơn hiệu ứng xác suất nếu kết quả là một tai nạn phẫu thuật hơn là một lợi ích tài chính. So sánh cường độ này với điều mà bạn dồn cả vào hy vọng mong manh trong một ca phẫu thuật gần như chắc chắn làm nguy hiểm tới tính mạng, so với nỗi sợ về 1% rủi ro.

Sự kết hợp giữa hiệu ứng chắc chắn và những hiệu ứng xác suất ở hai điểm cuối của tỷ lệ xác suất chắc chắn đi kèm với độ nhạy không tương xứng với những xác suất ở giữa. Bạn có thể thấy được rằng khoảng xác suất giữa 5% và 95% được liên ứng với một khoảng các trọng số quyết định nhỏ hơn nhiều (từ 13.2 đến 79.3), nhiều bằng khoảng 2/3 dự tính hợp lý. Các nhà thần kinh học đã xác nhận những lời nhận xét này, việc phát hiện ra các vùng thuộc não bộ phản ứng lại những thay đổi trong khả năng giành chiến thắng một phần thưởng. Sự phản ánh của não bộ đối với những biến đổi của các xác suất tương đồng một cách ấn tượng với các trọng số quyết định đã dự tính từ các sự chọn lựa.

Các xác suất cực thấp hoặc cực cao (dưới 1% hoặc trên 99%) là một trường hợp đặc biệt. Rất khó để áp đặt một trọng số quyết định đơn nhất cho các biến cố vô cùng hiếm, bởi đôi lúc chúng hoàn toàn bị lờ đi, thực chất là bị áp đặt một trọng số quyết định bằng 0. Mặt khác, nếu bạn không lờ đi các biến cố vô cùng hiếm, chắc chắn bạn sẽ đặt trọng số cao vượt mức. Hầu hết chúng ta đã bỏ ra rất ít thời gian để lo lắng về các vụ rò rỉ hạt nhân hoặc mơ mộng viển vông về những khoản thừa kế khổng lồ từ các mối quan hệ họ hàng không xác định. Tuy nhiên, khi một biến cố không chắc xảy ra trở thành tiêu điểm của sự chú ý, chúng ta sẽ áp đặt lên nó trọng số lớn hơn rất nhiều so với xác suất xứng đáng của nó. Hơn thế nữa, người ta gần như hoàn toàn không cảm nhận được những mức độ biến đổi của rủi ro trong số các xác suất nhỏ. 0.001% nguy cơ mắc bệnh ung thư không dễ được phân biệt với 0.00001% nguy cơ mặc dù cái trước sẽ biến đổi thành 3.000 ca ung thư trong dân số Mỹ và cái sau là 30 ca.

Khi bạn chú tâm tới một hiểm họa, bạn lo lắng và các trọng số quyết định phản ánh việc bạn lo lắng tới chúng như thế nào. Do hiệu ứng xác suất, sự lo lắng không cân xứng với xác suất về hiểm họa đó. Việc biến đổi hay làm giảm nhẹ rủi ro là không thỏa đáng; để loại trừ sự lo lắng xác suất cần phải được hạ xuống bằng 0.

Câu hỏi dưới đây được thống nhất từ một nghiên cứu về tính hợp lý của các đánh giá khách hàng về những rủi ro sức khỏe, nó đã được công bố bởi một nhóm các nhà kinh tế học vào những năm 1980. Bảng câu hỏi đã được gửi

đến cho các bậc cha mẹ có con nhỏ.

Giả định rằng hiện tại bạn sử dụng một bình xịt côn trùng có giá 10 đô-la và cứ mỗi 10.000 bình xịt diệt côn trùng được sử dụng sẽ có 15 đứa trẻ nhiễm độc.

Bạn được biết tới một loại thuốc diệt côn trùng đắt hơn nhưng làm giảm rủi ro xuống còn 5 ca cho mỗi 10.000 bình xịt được sử dụng. Bạn sẽ sẵn sàng chi trả bao nhiêu cho nó?

Các bậc cha mẹ đã sẵn sàng chi trả một khoản bù thêm trung bình là 2.38 đô-la để giảm rủi ro xuống còn 2/3 từ 15 ca mỗi 10.000 bình xuống còn 5. Họ đã sẵn sàng chi trả 8.09 đô-la, nhiều hơn gấp ba lần, để loại trừ nó hoàn toàn. Các câu hỏi khác đã chỉ ra rằng các bậc cha mẹ đã xử lý hai rủi ro (hít phải khí và trẻ em nhiễm độc) như là những nỗi lo riêng biệt và đã sẵn lòng chi trả khoản tiền phụ trội chắc chắn cho sự loại trừ hoàn toàn một trong hai rủi ro. Khoản tiền trả thêm này tương hợp với tâm lý lo lắng nhưng không tương thích với hình mẫu lý trí.

MÔ HÌNH BỐN PHẦN

Amos và tôi tiến hành công việc của mình với lý thuyết viễn cảnh và nhanh chóng đạt được hai kết luận: Con người gắn liền các giá trị với những lợi ích và tổn thất hơn là danh lợi, các trọng số quyết định mà họ áp đặt cho các kết quả khác biệt với các xác suất. Ý niệm đó cũng chẳng mới mẻ gì nhưng trong sự kết hợp với nhau chúng đã lý giải một mẫu hình đặc biệt về những ưu ái mà chúng tôi đã gọi là mô hình bốn phần. Cái tên hẳn đã gây ra sự lúng túng. Các kịch bản được minh họa dưới đây:

	CÁC LỢI ÍCH	CÁC TỔN THẤT
XÁC SUẤT CAO Hiệu ứng chắc chắn	95% cơ may thắng 10.000 đô-la. Lo sợ sự thất vọng ÁC CẢM RỦI RO Chấp nhận sự dàn xếp không có lợi.	95% nguy cơ mất 10.000 đô-la. Hy vọng tránh tổn thất TÌM KIẾM RỦI RO Loại bỏ sự dàn xếp có lợi.

XÁC SUẤT THẤP Hiệu ứng xác suất	5% cơ may thắng 10.000 đô-la. Hy vọng về lợi ích lớn TÌM KIẾM RỦI RO Loại bỏ sự dàn xếp có lợi.	5% nguy cơ mất 10.000 đô-la Lo sợ tổn thất lớn ÁC CẢM RỦI RO Chấp nhận sự dàn xếp không có lợi.

Hình 13

- Hàng trên cùng trong mỗi ô biểu diễn một triển vọng minh họa.
- Hàng thứ hai mô tả cảm xúc trọng tâm mà triển vọng gợi lên.
- Hàng thứ ba cho biết hầu hết mọi người hành xử như thế nào khi được đề nghị một chọn lựa giữa một trò may rủi với một lợi ích đảm bảo (hoặc tổn thất) tương ứng với giá trị dự tính của chúng (ví dụ, giữa "95% cơ may thắng 10.000 đô-la" và "chắc chắn có 9.500 đô-la"). Các chọn lựa bị gọi là ác cảm rủi ro nếu điều đảm bảo được ưu tiên, gọi là tìm kiếm rủi ro nếu trò may rủi được ưu tiên.
- Hàng thứ tư mô tả các thái độ dự tính về bên bị và bên nguyên khi họ tranh luận về sự dàn xếp một vụ kiện dân sự.

Mô hình bốn phần về những ưu tiên được xem như là một trong những thành tựu cốt lõi của lý thuyết triển vọng. Ba trong số bốn ô là tương tự như nhau; ô thứ tư (góc trên bên phải) rất mới mẻ và không dự tính được.

- Góc trên bên trái là một trong những điều mà Bernoulli đã tranh luận: con người ác cảm với rủi ro khi họ nhìn nhận các viễn cảnh với một cơ may lớn đạt tới một lợi ích lớn. Họ sẵn lòng chấp nhận số ít hơn giá trị dự tính của một trò may rủi nhằm khóa chặt một lợi ích đảm bảo.
- Hiệu ứng xác suất trong ô dưới cùng bên trái giải thích tại sao trò xổ số phổ biến. Khi giải nhất cực lớn, những người mua vé số tỏ vẻ thờ ơ với sự thực rằng cơ may thắng giải của họ là rất nhỏ. Một tấm vé số là ví dụ sau cùng về hiệu ứng xác suất. Nếu không có một tấm vé số bạn không thể thắng giải, với một tấm vé số bạn có một cơ may và cho dù cơ may đó rất nhỏ hay đơn thuần là những cơ hội nhỏ không đáng kể. Dĩ nhiên, những gì người ta thu được từ một tấm vé có ý nghĩa nhiều

hơn là một cơ may giành giải, đó là quyền được mơ ước giành chiến thắng một cách thú vị.

- Ô dưới cùng bên phải là nơi hợp đồng bảo hiểm được mua. Người ta sẵn lòng chi trả cho hợp đồng bảo hiểm nhiều hơn giá trị dự tính, nó giải thích cho việc các công ty bảo hiểm kiểm soát các chi phí và tạo lợi nhuận cho mình như thế nào. Ở đây một lần nữa, người ta mua sự phòng vệ trước một thảm họa không chắc xảy ra nhiều hơn, họ loại trừ một nỗi lo và mua về sự yên ổn trong tâm hồn.

Các kết quả dành cho ô trên cùng bên phải ban đầu đã làm chúng tôi kinh ngạc. Chúng tôi đã được tập cho quen với lối tư duy theo lối ác cảm rủi ro không tính tới ô dưới cùng bên trái, nơi các tấm vé số được ưu ái. Khi chúng tôi nhìn vào các chọn lựa của mình trước các phương án xấu, chúng tôi đã nhanh chóng nhận ra rằng chúng tôi chỉ mới tìm kiếm rủi ro trong phạm vi những tổn thất giống như chúng tôi đã ác cảm với rủi ro trong phạm vi những lợi ích. Chúng tôi không phải là những người đầu tiên quan sát sự tìm kiếm rủi ro với những cái nhìn tiêu cực, ít nhất hai tác giả đã báo cáo sự thực đó nhưng họ đã không làm gì nhiều với nó. Tuy nhiên, chúng tôi đã may mắn có được một cái khung khiến cho việc khám phá ra sự tìm kiếm rủi ro được làm sáng tỏ một cách dễ dàng và đó là một mốc quan trọng trong tư duy của chúng tôi. Thực vậy, chúng tôi đã nhận biết hai lý do cho hiệu ứng này.

Trước tiên, đó là độ nhạy giảm dần. Tổn thất chắc chắn rất bị ác cảm bởi phản ứng trước một tổn thất 900 đô-la sẽ mạnh mẽ hơn nhiều so với phản ứng trước một nguy cơ 90% tổn thất 1.000 đô-la. Yếu tố thứ hai thậm chí có thể còn mãnh liệt hơn: Trọng số quyết định tương ứng với một xác suất 90% chỉ ở khoảng 71, thấp hơn rất nhiều so với xác suất. Kết quả là khi bạn xem xét một lựa chọn giữa một tổn thất nắm chắc và một trò may rủi với một xác suất cao về một tổn thất lớn, độ nhạy giảm dần khiến cho tổn thất rõ ràng này bị ác cảm nhiều hơn, và hiệu ứng chắc chắn giảm bớt những ác cảm về trò may rủi. Hai yếu tố tương tự làm gia tăng sức lôi cuốn của điều chắc chắn và làm giảm bởi sức cuốn hút của trò may rủi khi các kết quả khả quan.

Trạng thái của hàm giá trị và các trọng số quyết định đều góp phần vào mô hình nhìn thấy được ở dòng đầu tiên của biểu hình 13. Tuy nhiên, tại dòng cuối cùng, hai yếu tố có hiệu lực theo các hướng đối lập. Độ nhạy giảm dần tiếp tục thiên về sự ác cảm rủi ro dành cho những lợi ích. Và sự tìm kiếm rủi ro dành cho những tổn thất nhưng việc đặt trọng số quá cao vào các xác suất thấp đã loại bỏ hiệu ứng này. Nó đã sinh ra mô hình được quan sát về hành động liều lĩnh trước những lợi ích và cẩn trọng trước những tổn thất.

Nhiều tình huống bất hạnh của con người đã nảy sinh trong ô trên cùng bên phải. Tại đây những người này phải đối mặt với những phương án vô cùng tệ khi chấp nhận những trò may rủi liều lĩnh, việc chấp thuận một xác suất cao về việc làm cho mọi thứ trở nên tồi tệ hơn trong sự hoán đổi lấy hy vọng nhỏ nhoi nhằm tránh một tổn thất lớn. Hành động chấp nhận rủi ro theo kiểu này thường biến những thất bại có thể kiểm soát thành các thảm họa. Ý nghĩ về việc chấp nhận tổn thất lớn chắc chắn là quá khó khăn và hy vọng về sự giảm nhẹ hoàn toàn lại quá lôi cuốn, để đưa ra quyết định hợp lý thì đã đến lúc để cắt giảm những tổn thất của ai đó. Đây chính là nơi các doanh nghiệp đang dần mất đi vị trí trong một lĩnh vực công nghệ cao, lãng phí số tài sản còn lại của họ trong những nỗ lực vô ích nhằm bắt kịp. Bởi rất khó để chấp nhận thất bại, bên thua trận trong các cuộc chiến thường sa đà vào cuộc chiến vượt qua ngưỡng mà tại đó, chiến thắng của bên còn lại đã nắm chắc và chỉ còn là vấn đề thời gian.

ĐÁNH BẠC DƯỚI SỰ BẢO TRỢ CỦA LUẬT PHÁP

Học giả Chris Guthrie đã đưa ra một ứng dụng thuyết phục về mô hình bốn phần trong hai trường hợp mà trong đó bên nguyên và bên bị ở một vụ kiện dân sự cân nhắc một sự dàn xếp khả thi. Những tình huống này khác nhau ở mặt mạnh của việc thưa kiện của bên nguyên.

Như trong một kịch bản chúng ta đã thấy trước đó, bạn là người đứng kiện trọng một vụ án dân sự trong đó bạn đưa ra yêu cầu bồi thường một khoản tiền lớn cho những thiệt hại. Phiên tòa diễn ra rất tốt đẹp và luật sư của bạn viện dẫn quan điểm chuyên gia rằng bạn có 95% cơ may thắng kiện ngay lập tức nhưng thêm vào lời cảnh báo: “Bạn chẳng bao giờ thực sự biết được kết quả cho tới khi hội thẩm đoàn quay trở lại.” Luật sư của bạn cố thuyết phục bạn chấp nhận một sự dàn xếp mà trong đó bạn có thể chỉ nhận được 90% đòi hỏi của bạn. Bạn đang rơi vào ô trên cùng bên trái trong mô hình bốn phần, và câu hỏi trong đầu bạn là: “Tôi có sẵn lòng chấp nhận thậm chí một nguy cơ nhỏ nhoi trong việc chẳng nhận được gì cả? Thậm chí 90% đòi hỏi là một số tiền rất lớn và tôi có thể rời khỏi đây với nó ngay bây giờ.” Hai sắc thái đã được gợi lên, cả hai hướng về cùng một phía: Sức cuốn hút của một lợi ích đảm bảo (và có thật) và nỗi sợ thất vọng tột cùng và hối tiếc nếu bạn bỏ qua một sự dàn xếp rồi thua kiện. Bạn có thể cảm thấy áp lực mà điển hình là dẫn tới những cảnh báo về cách thức hành động trong trường hợp này. Bên nguyên ở vào thế mạnh có khả năng sẽ ác cảm với rủi ro.

Giờ chuyển sang địa vị của bên bị trong trường hợp tương tự. Mặc dù bạn chưa hẳn đã từ bỏ hoàn toàn hy vọng về một quyết định có lợi cho bạn, bạn

nhận ra rằng phiên tòa đang diễn ra một cách tồi tệ. Các luật sư của bên nguyên đã trình lên một sự dàn xếp mà trong đó bạn sẽ phải trả 90% yêu sách ban đầu của họ và rõ ràng là họ sẽ không chấp nhận ít hơn. Bạn sẽ hòa giải hay sẽ theo đuổi vụ kiện này? Do bạn đối mặt với một khả năng thua kiện cao, tình thế của bạn thuộc vào ô trên cùng bên phải. Thôi thúc lao vào vụ kiện trở nên mạnh mẽ: Sự dàn xếp mà bên nguyên đã đưa ra gần như khó chấp nhận như kết quả tệ hại mà bạn đối mặt và vẫn còn đó hy vọng thắng thế trên tòa. Ở đây một lần nữa, hai sắc thái trở nên phức tạp: Tổn thất cầm chắc thật ghê gớm và xác suất thắng kiện lại hết sức mê hoặc. Bên bị với một sự yếu thế gần như sẽ tìm kiếm rủi ro, sẵn sàng chơi một canh bạc hơn là chấp nhận một sự dàn xếp không thiện chí. Trong cuộc đối mặt giữa bên nguyên ác cảm rủi ro và bên bị tìm kiếm rủi ro, bên bị nắm đằng chuôi. Vị thế thuận lợi lớn hơn của bên bị nên được phản ánh trong các sự dàn xếp đã được đàm phán, với sự dàn xếp của bên nguyên kết quả phiên tòa dự tính ít thỏa đáng hơn. Sự dự đoán từ mô hình bốn phần này đã được xác định bởi các thí nghiệm đã diễn ra với các sinh viên luật và thẩm phán tập sự, và cũng thông qua các phân tích thống kê của các đàm phán có thực dưới sự che chở của các phiên tòa dân sự.

Giờ hãy xem xét "vụ kiện tụng nhẹ dạ", khi một nguyên đơn với một tình thế mong manh đệ trình một yêu sách huênh hoang mà phần lớn có khả năng sẽ thua kiện. Cả hai bên đều nhận thức được về các khả năng xảy ra và cả hai biết trong một cuộc dàn xếp đàm phán, bên nguyên sẽ chỉ nhận được một phần rất nhỏ của con số yêu sách ban đầu. Cuộc đàm phán được tiến hành trong hàng cuối cùng của mô hình bốn phần. Bên nguyên ở trong ô bên trái, với một cơ may rất nhỏ thắng kiện một số tiền rất lớn; yêu sách "nhẹ da" này là một tấm vé xổ số hướng đến một giải thưởng lớn. Việc đặt trọng số quá mức lên cơ may thành công nhỏ hoàn toàn tự nhiên trong tình huống này, thúc đẩy bên nguyên trở nên liều lĩnh và hiếu chiến trong đàm phán. Đối với bên bị, kiện tụng là một mối họa với một rủi ro nhỏ về một kết quả vô cùng tồi tệ. Việc đặt trọng số quá mức lên nguy cơ nhỏ của một vụ thua kiện lớn thiên về sự ác cảm rủi ro và sự dàn xếp một khoản tiền vừa phải tương đương với việc mua bảo hiểm nhằm đối phó với biến cố không chắc xảy ra là một phán quyết bất lợi. Quả bóng giờ đây được chuyển sang chân người khác: Bên nguyên đang sẵn sàng cho canh bạc và bên bị muốn được an toàn. Nguyên đơn với những yêu sách viển vông có khả năng đạt được một sự dàn xếp rộng rãi hơn so với những số liệu thống kê về tình thế biện hộ.

Các quyết định được mô tả bởi mô hình bốn phần rõ ràng là không hợp lý. Bạn có thể thấu cảm trong từng vụ kiện với những cảm nhận của bên nguyên đơn và bên bị đơn, khiến họ chấp thuận một thái độ hiếu chiến hoặc hợp tác.

Tuy nhiên, trong thời gian dài những sự chệch hướng khỏi giá trị dự tính có khả năng sẽ hao tiền tốn của. Xem xét một tổ chức lớn như: Thành phố New York và giả định rằng nó đối mặt với 200 vụ kiện tụng "nhẹ dạ" mỗi năm, mỗi vụ có 5% nguy cơ tiêu tốn của thành phố 1 triệu đô-la. Giả định xa hơn rằng trong từng phiên tòa thành phố có thể dàn xếp vụ kiện với một mức chi trả là 100.000 đô-la. Thành phố cân nhắc tới một trong hai chính sách mà nó sẽ ứng dụng được cho tất cả các tình huống như vậy: Hòa giải hay đưa nhau ra tòa. (Tính một cách đơn giản, tôi bỏ qua án phí.)

- Nếu thành phố tranh tụng tất cả 200 vụ kiện, thành phố sẽ tổn thất 10, gộp lại là một tổn thất 10 triệu đô-la.
- Nếu thành phố hòa giải mọi vụ kiện với 100,000 đô-la, tổng số tổn thất của thành phố sẽ là 20 triệu đô-la.

Khi bạn có cái nhìn xa về nhiều quyết định tương tự, bạn có thể thấy rằng việc chi trả một khoản tiền cao hơn mức thường nhằm tránh một rủi ro nhỏ của một tổn thất lớn thật tốn kém. Phép phân tích tương tự được ứng dụng vào từng ô trong mô hình bốn phần: Những sai lệch có hệ thống với giá trị dự tính thật tốn kém trong thời gian dài và quy tắc này ứng dụng cho cả sự ác cảm rủi ro lẫn tìm kiếm rủi ro. Việc đặt trọng số quá mức một cách kiên định vào những kết quả không chắc, một đặc thù của hoạt động ra quyết định theo trực giác kết cục là dẫn tới những kết quả bi đát.

NHỮNG PHÁT NGÔN VỀ MÔ HÌNH BỐN PHẦN

"Ông ấy bị thúc giục dàn xếp đòi hỏi nhỏ nhặt đó nhằm né tránh một tổn thất, tuy nhiên điều đó không có khả năng xảy ra. Đó là việc đặt trọng số quá mức lên những xác suất nhỏ. Kể từ khi ông ta có thể phải đối diện với nhiều vấn đề tương tự, ông ta sẽ trở nên khá giả vì việc không nhượng bộ đó."

"Chúng tôi chưa từng để cho các kỳ nghỉ của mình bị đình lại vào phút cuối cùng. Chúng tôi luôn sẵn lòng trả thật nhiều cho điều chắc chắn."

"Họ sẽ không cắt bỏ những tổn thất của mình chừng nào có một khả năng sụt giá xảy ra. Đây là sự tìm kiếm rủi ro trong những tổn thất."

"Họ biết được hiểm họa của một vụ nổ khí ga là rất nhỏ, nhưng họ muốn nó được giảm nhẹ đi. Đó là hiệu ứng xác suất và họ muốn sự yên ổn trong đầu óc."

Chương 30: Các biến cố hiếm

Tôi đã thăm lại Israel một vài lần trong suốt quãng thời gian các vụ đánh bom liều chết trên xe bus xảy ra khá phổ biến, dù trong các điều kiện thông thường rất ít có khả năng xảy ra. Có tổng cộng 23 vụ đánh bom trong khoảng giữa tháng 12 năm 2001 và tháng 9 năm 2004, đã gây ra tổng cộng 236 cái chết thảm khốc. Số lượng người đi xe bus hàng ngày tại Israel xấp xỉ 1.3 triệu người (tại thời điểm đó). Rất ít hành khách rơi vào tình huống rủi ro trên nhưng công chúng vẫn cảm thấy rất sợ hãi khi đi xe bus. Người dân đã tránh đi xe bus hết sức có thể, nhiều hành khách trên xe bus lo lắng nhìn lướt qua những người bên cạnh có những túi xách hoặc bọc quần áo mà sợ rằng có thể có bom trong các túi đó.

Tôi hiếm khi đi xe bus, vì tôi di chuyển bằng xe thuê riêng, nhưng tôi cảm thấy thất vọng khi phát hiện ra rằng cách hành xử của mình cũng bị ảnh hưởng bởi tâm lý lo sợ chung đó. Tôi phát hiện ra rằng mình không thích đậu xe cạnh xe bus khi đang chờ đèn đỏ và mỗi khi đèn chuyển màu xanh tôi đã lái xe đi nhanh nhất có thể. Tôi đã tự cảm thấy xấu hổ, bởi dĩ nhiên tôi là người hiểu biết hơn, tôi biết rằng rủi ro thực sự xảy ra không đáng kể và rằng bất kỳ hành động nào của tôi sẽ áp đặt một "trọng số quyết định" cao quá mức lên một xác suất rất nhỏ. Thực tế, tôi đã suýt bị thương trong một vụ tai nạn xe hơi hơn là vì bị tai nạn khi đỗ cạnh một chiếc xe bus. Nhưng tôi đã không né tránh xe bus lâu vì thực sự không có lý do hợp lý để tôi phải làm điều đó. Thứ đã đưa đẩy tôi đến hành động tránh xa xe bus là trải nghiệm thời điểm khi tôi ở cạnh một chiếc xe bus, tôi thường nghĩ tới những quả bom và cảm thấy lo lắng. Tôi tránh xe bus bởi tôi muốn nghĩ về những điều khác hơn là nghĩ đến những quả bom.

Trải nghiệm của tôi giải thích cho việc khủng bố diễn ra như thế nào và tại sao nó lại gây ảnh hưởng lo sợ đến mọi người đến vậy, vì nó đã khơi ra một nỗi lo sợ đã thường trực sẵn trong tâm lý của chúng ta. Hình ảnh về cái chết và tổn hại được giới truyền thông đặc biệt chú ý đưa tin và nếu nó được gắn liền với một tình huống cụ thể giống như cảnh tượng đánh bom trên một chiếc xe bus thì càng nhận được sự chú ý quan tâm và tranh cãi của dư luận. Cảm xúc bị khuấy động, chúng có tính liên kết, tự động và không kiểm soát được và nó sinh ra hành động tự bảo vệ trong mỗi chúng ta. Hệ thống 2 có thể "biết được" rằng xác suất những rủi ro trên là thấp nhưng sự am hiểu này của Hệ thống 2 không loại trừ nỗi lo lắng tự nó tạo ra và mong muốn tránh xa các mối lo này. Hệ thống 1 không thể rẽ sang hướng khác. Nó cũng không cảm nhận được mức độ chính xác của xác suất có thể xảy ra. Giả định rằng

hai thành phố đã được cảnh báo về những kẻ đánh bom liều chết. Các cư dân của một thành phố được thông báo rằng hai kẻ đánh bom đã sẵn sàng tấn công. Các cư dân của một thành phố khác được cảnh báo về việc một kẻ đánh bom. Rủi ro của họ đã thấp hơn một nửa nhưng họ có cảm thấy an toàn hơn.

Nhiều cửa hàng kinh doanh vé số rất phát đạt ở thành phố New York. Tâm lý của chúng ta khi nghĩ về những tờ vé số trúng giải cao tương tự với tâm lý khi chúng ta nghĩ về hoạt động khủng bố. Việc trúng giải thưởng lớn được diễn ra tại cộng đồng và được củng cố thêm bởi các cuộc buôn chuyện tại công sở và ở nhà. Vì thế việc mua vé số ngay lập tức khiến chúng ta liên tưởng ngay đến những cảm xúc dễ chịu, giống như việc tránh một chiếc xe bus đã ngay lập tức giúp chúng ta tưởng tưởng đến sự giảm nhẹ nỗi sợ về đánh bom. Trong cả hai trường hợp, xác suất thực tế xảy ra ít. Công thức ban đầu của lý thuyết viễn cảnh đã bao gồm đối số "các biến cố không chắc xảy ra cao hoặc thấp hoặc được đặt trọng số quá mức", nhưng nó đã không chỉ rõ các điều kiện theo đó cái này hay cái khác sẽ xảy ra, cũng không đặt ra một sự diễn giải tâm lý cho nó. Quan điểm hiện tại của tôi về các trọng số quyết định đã bị ảnh hưởng mạnh mẽ bởi nghiên cứu gần đây về vai trò của các cảm xúc và sự sống động của hoạt động ra quyết định. Việc đặt trọng số quá mức cho các kết quả không chắc chắn xảy ra được bắt rễ từ các đặc tính của Hệ thống 1 mà giờ đây chúng tương tự như nhau. Cảm xúc và tính sống động của hoạt động chi phối sự liên tưởng trôi chảy và những đánh giá về khả năng có thể xảy ra, do vậy chúng tôi đã không bỏ qua trong báo cáo những phản ứng quá mức của chúng tôi đối với một vài biến cố hiếm.

SỰ ĐÁNH GIÁ QUÁ CAO VÀ TRỌNG SỐ VƯỢT MỨC

Đánh giá của bạn về khả năng vị Tổng thống kế nhiệm của nước Mỹ sẽ là một ứng viên của Đảng thứ ba là gì?

Bạn sẽ trả bao nhiêu cho một vụ cá cược mà trong đó bạn nhận về 1.000 đô-la nếu vị Tổng thống kế nhiệm của nước Mỹ là một ứng viên Đảng thứ ba và không nhận được đồng nào cho những phương án khác?

Hai câu hỏi trên khác nhau nhưng rõ ràng có liên quan. Câu thứ nhất yêu cầu bạn ước định xác suất của một biến cố không chắc xảy ra. Câu thứ hai mời chào bạn đưa ra một trọng số quyết định lên cùng một biến cố, bằng cách đặt ra một trò cá cược dựa trên đó. Người ta đưa ra các đánh giá như thế nào và người ta áp đặt các trọng số như thế nào? Chúng tôi bắt đầu từ hai câu trả lời đơn giản, sau đó sửa đổi chúng. Đây là những câu trả lời đơn giản hóa quá

mức:

- Người ta đánh giá quá mức các xác suất của các biến cố không chắc xảy ra.
- Người ta đặt trọng số quá mức các biến cố không chắc xảy ra trong các quyết định của mình.

Mặc dù sự đánh giá quá cao và việc đặt trọng số quá mức là các tình huống riêng biệt thì các cơ chế tâm lý cùng loại cũng tham gia vào cả quá trình này và dễ dàng để nhận thức.

Những mô tả cụ thể kích hoạt cơ chế liên kết của Hệ thống 1. Khi bạn nghĩ về chiến thắng không chắc chắn xảy ra của một ứng viên Đảng thứ ba, hệ thống liên kết của bạn vận hành trong chế độ xác nhận mặc định của nó, khôi phục lại một cách có chọn lọc những dấu hiệu, các ví dụ và những hình ảnh sẽ khiến cho lời tuyên bố của nó là đúng. Quá trình này được thiên vị nhưng nó không phải là một sự vận dụng vào trong tưởng tượng của chúng ta. Bạn tìm kiếm một kịch bản phù hợp với những khuôn khổ của thực tế, bạn đã không dễ dàng để hình dung ra bà tiên phương Tây làm lễ nhậm chức cho một vị Tổng thống Đảng thứ ba như thế nào. Đánh giá của bạn về xác suất cuối cùng được xác nhận bởi sự thoải mái về nhận thức hoặc sự trôi chảy, cùng với nó là một kịch bản hợp lý sẽ xuất hiện trong đầu.

Bạn luôn không tập trung vào biến cố mà bạn được yêu cầu đánh giá. Nếu biến cố mục tiêu rất có thể xảy ra, bạn sẽ tập trung vào một trong hai chọn lựa của nó. Xem xét ví dụ sau:

Xác suất để một đứa trẻ được sinh ra trong vòng 3 ngày tại bệnh viện địa phương ở nơi bạn sống sẽ được ra viện là bao nhiêu?

Bạn đã được yêu cầu ước tính xác suất của đứa trẻ được trở về nhà, nhưng bạn gần như chắc chắn đã tập trung vào những biến cố mà có thể dẫn tới việc đứa bé không được xuất viện trong khoảng thời gian thông thường. Trí não của chúng ta có khả năng tập trung một cách tự nhiên vào những gì dị thường, khác biệt hoặc khác thường. Bạn đã nhận ra ngay rằng những đứa bé ở Mỹ (không phải ở tất cả các nước có ngưỡng giống nhau) được ra viện trong vòng hai hoặc ba ngày là chuyện thông thường, do vậy sự chú ý của bạn đã chuyển sang lựa chọn khác thường. Biến cố không chắc chắn xảy ra trở thành tiêu điểm. Phỏng đoán sẵn có rất có khả năng được khơi dậy: Sự đánh giá của bạn hầu như chắc chắn đã có dựa trên kịch bản về những vấn đề y tế mà bạn đã đưa ra và chúng đã hiện lên trong đầu bạn một cách tự nhiên.

Bởi bạn đã ở trong trạng thái xác nhận, đây là một cơ hội tốt mà sự đánh giá của bạn về tính thường xuyên của các vấn đề là quá cao.

Xác suất của một biến cố hiếm hầu như có khả năng bị đánh giá quá cao khi sự chọn lựa không được định rõ một cách đầy đủ. Ví dụ ưa thích của tôi xuất phát từ một nghiên cứu mà nhà tâm lý học Craig Fox đã tiến hành khi còn là sinh viên của Amos. Fox đã tập hợp các cổ động viên của môn bóng rổ chuyên nghiệp, suy ra một vài sự đánh giá và quyết định liên quan đến đội giành chiến thắng ở các trận đấu tại giải NBA. Nhìn chung, ông đã đề nghị họ đánh giá xác suất giành phần thắng vòng đấu loại của từng đội trong số tám đội tham gia; chiến thắng của từng đội đã trở thành biến cố trọng tâm.

Bạn có thể đoán chắc được điều gì đã xảy ra nhưng tầm quan trọng của hiệu ứng mà Fox đã quan sát được có thể khiến bạn ngạc nhiên. Hãy hình dung một người hâm mộ được đề nghị đánh giá các khả năng mà đội Chicago Bulls sẽ chiến thắng giải đấu. Các biến cố trọng tâm được xác định rõ ràng nhưng sự thay thế của nó – một trong bảy đội khác chiến thắng – khuếch tán và ít gợi lên. Trí nhớ của người hâm mộ và sự tưởng tượng, vận hành trong chế độ xác nhận, đang cố gắng để tạo lập một chiến thắng cho Bulls. Khi vẫn người đó được đề nghị ước lượng các cơ hội của đội Lakers, sự kích hoạt có chọn lựa sẽ vận hành theo hướng có lợi cho đội đó. Tám đội bóng rổ chuyên nghiệp hàng đầu ở Mỹ đều rất cừ và có thể hình dung ngay cả một đội tương đối yếu trong số đó cũng có thể nổi lên như một nhà vô địch. Kết quả là: Những đánh giá xác suất đã lần lượt tạo ra đối với tám đội có tổng là 240%! Dĩ nhiên, mô hình này thật hết sức vô lý bởi tổng cơ hội của cả tám biến cố bắt buộc phải là 100%. Sự vô lý đã biến mất khi vẫn những người thẩm định này được hỏi liệu rằng đội chiến thắng có thể đến từ miền Đông hay miền Tây. Biến cố tập trung và những chọn lựa của nó đã cân bằng rõ ràng với câu hỏi đó và những đánh giá về xác suất của chúng đã có tổng là 100%.

Để ước định các trọng số quyết định, Fox cũng đã đề nghị những người hâm mộ bóng rổ tham gia cá cược kết quả giải đấu. Họ đã quy định một khoản tương đương tiền cho mỗi lần đặt cược (một lượng tiền mặt vừa đủ hấp dẫn giống như việc chơi cá độ). Người thắng cược sẽ nhận được phần thưởng 160 đô-la. Tổng của các khoản tiền tương đương tiền cho tám đội riêng lẻ là 287 đô-la. Một người chơi trung bình đặt cả tám cửa sẽ được bảo đảm một mức thua là 127 đô-la! Những người chơi biết chắc rằng có cả thảy tám đội trong giải đấu và khoản tiền thưởng trung bình cho việc đặt cược vào tất cả các đội không thể vượt quá 160 đô-la, tuy nhiên họ đã đặt vào việc cá cược trọng số quá mức. Những người hâm mộ không chỉ tập trung vào đánh giá quá cao xác suất của các biến cố, mà họ còn quá trông đợi để đặt cược vào

chúng.

Những phát hiện này đã "tỏa ra ánh hào quang" mới lên sự ảo tưởng dự kiến và những biểu hiện khác về sự lạc quan. Thường dễ dàng để mường tượng một kế hoạch thành công khi một ai đó cố gắng dự đoán kết quả của một dự án. Ngược lại, thất bại lại phổ biến hơn, bởi có vô số cách khiến cho mọi thứ dễ rơi vào sai lầm. Các doanh nhân và nhà đầu tư đánh giá các triển vọng của họ thiên hơn về những cơ may của họ lẫn đặt trọng số quá cao vào các đánh giá của họ.

CÁC KẾT QUẢ SINH ĐỘNG

Như chúng ta đã thấy, lý thuyết viễn cảnh khác với lý thuyết thỏa dụng trong mối quan hệ giữa xác suất và trọng số quyết định. Trong lý thuyết thỏa dụng, các trọng số quyết định và xác suất là như nhau. Trọng số quyết định của một điều chắc chắn là 100. Và trọng số tương ứng với 90% cơ may chính xác là 90, nhiều hơn 9 lần so với trọng số quyết định của 10% cơ may. Trong lý thuyết viễn cảnh, những dao động về xác suất có ít hiệu ứng lên các trọng số quyết định. Một thí nghiệm mà tôi đã từng đề cập trước đây đã phát hiện ra rằng trọng số quyết định đối với 90% cơ may là 71.2 và trọng số quyết định đối với 10% cơ may là 18.6. Tỷ lệ xác suất là 9.0 nhưng tỷ lệ trọng số quyết định chỉ là 1.83, biểu thị độ nhạy không đầy đủ đối với xác suất trong giới hạn đó. Trong cả hai lý thuyết, các trọng số quyết định phụ thuộc duy nhất vào xác suất, chứ không vào kết quả. Cả hai lý thuyết dự đoán rằng trọng số quyết định của 90% cơ hội là giống nhau cho việc chiến thắng 100 đô-la, nhận một bó hồng, hay bị điện giật. Sự dự đoán mang tính lý thuyết này biến thành sai lầm.

Các nhà tâm lý học ở trường Đại học Chicago đã công bố bản báo cáo với tựa đề hấp dẫn "Tiền tài, những nụ hôn và những vụ điện giật: Dựa trên tâm lý dễ xúc động trước rủi ro." Phát hiện của họ là sự đánh giá về các trò may rủi ít nhạy bén với xác suất khi các kết quả (giả tưởng) dễ gây xúc động ("gặp gỡ và hôn ngôi sao truyền hình ưa thích của họ" hoặc "hứng chịu một cú sốc đau đớn, nhưng không gây hại, giật điện") so với khi các kết quả là những lợi ích hoặc tổn thất về tiền. Đây không phải là một phát hiện duy nhất. Những nhà nghiên cứu khác đã phát hiện ra, sử dụng các thước đo sinh lý như là nhịp tim, rằng nỗi sợ về một vụ giật điện sắp xảy ra về cơ bản là không tương quan với xác suất của việc nhận cú điện giật đó. Xác suất nhỏ nhất của một cú điện giật đã gây ra sự bùng phát phản ứng sợ hãi. Nhóm Chicago đã dự tính rằng "hình ảnh có tác động nặng nề" đã lấn át sự phản ứng với xác suất. 10 năm sau, một nhóm các nhà tâm lý học tại Princeton đã

không thừa nhận kết luận đó.

Nhóm Princeton đã lập luận rằng độ nhạy thấp trước xác suất đã từng quan sát được đối với những kết quả mang tính cảm xúc là bình thường. Các trò may rủi về tiền bạc là biệt lệ. Độ nhạy trước xác suất là tương đối cao đối với những trò may rủi, bởi chúng có một giá trị dự tính rõ ràng.

Số lượng tiền mặt nào hấp dẫn ngang với những trò may rủi sau?

A. 84% cơ may thắng 59 đô-la.

B. 84% cơ may nhận được 12 bông hồng đỏ trong một chiếc lọ thủy tinh.

Bạn chú ý vào điều gì? Khác biệt nổi bật đó chính là câu hỏi A dễ hơn câu hỏi B rất nhiều. Bạn đã không ngừng tính toán giá trị dự tính của trò cá cược, nhưng bạn hầu như chắc chắn bạn đã biết ngay rằng cơ may của bạn không vượt quá 50 đô-la (trong thực tế thì là 49.56 đô-la), và sự áng chừng không chính xác đủ để cung cấp một nguồn đáng tin cậy hữu ích khi bạn tìm kiếm một món quà bằng tiền mặt hấp dẫn không kém. Không hề có một nguồn đáng tin cậy nào như vậy hiện diện trong câu hỏi B, cũng bởi vậy mà khó trả lời hơn rất nhiều. Những người tham gia trả lời cũng đã ước định các trò may rủi tương đương tiền với 21% cơ may thu được hai kết quả. Như đã dự tính, sự khác biệt giữa xác suất cao với xác suất thấp ở những trò may rủi vì tiền là rõ rệt hơn rất nhiều so với những bông hồng.

Để củng cố lập luận vốn trên, nhóm nghiên cứu Princeton đã so sánh thiện ý chi trả để tránh những mạo hiểm:

21% khả năng (hoặc 84% khả năng) bỏ ra một kỳ nghỉ cuối tuần để sơn căn hộ ba phòng ngủ của một ai đó.

21% khả năng (hoặc 84% khả năng) dọn dẹp ba gian phòng trong một nhà tắm tập thể sau khi sử dụng trong suốt một kỳ nghỉ cuối tuần.

Kết quả thứ hai chắc chắn cảm tính hơn nhiều so với kết quả đầu tiên nhưng các trọng số quyết định đối với cả hai kết quả không hề khác. Hiển nhiên, cảm xúc nhạy bén không phải là câu trả lời.

Một thí nghiệm khác đã mang lại một kết quả đáng ngạc nhiên. Những người tham gia đã nhận được thông tin giá cả rõ ràng cùng với sự mô tả bằng lời về giá cả. Một ví dụ có thể là:

84% cơ may giành được: 12 bông hồng đỏ trong một bình thủy tinh. Trị giá 59 đô-la.

21% cơ may giành được: 12 bông hồng đỏ trong một bình thủy tinh. Trị giá 59 đô-la.

Thật dễ để ước định giá trị về tiền bạc dự tính của những trò may rủi này, nhưng việc thêm vào một giá trị tiền bạc cụ thể không làm thay đổi các kết quả: các đánh giá vẫn không nhạy với xác suất, ngay cả trong điều kiện đó. Những người nghĩ về món quà như là một cơ may để nhận được những bông hồng đã không sử dụng thông tin về giá như là một nguồn tin cậy trong việc đánh giá trò may rủi. Như các nhà khoa học đôi lúc vẫn nói, đó là một phát hiện gây ngạc nhiên đang cố gắng tiết lộ cho chúng ta biết đôi điều gì đó. Câu chuyện đang cố gắng tiết lộ cho chúng ta biết điều gì?

Tôi tin rằng, câu chuyện là một sự hình dung rất hay và sinh động về kết quả, dù cho nó có cảm xúc hay không, làm giảm vai trò của xác suất trong sự đánh giá một viễn cảnh không chắc chắn xảy ra. Giả thuyết này gợi ra một sự dự đoán, trong đó tôi có được sự tự tin kha khá: Việc thêm những chi tiết không liên quan nhưng sinh động vào kết quả về tiền bạc cũng phá vỡ sự tính toán. So sánh những vật tương đương tiền của bạn với những kết quả sau đây:

21% (hoặc 84%) khả năng nhận được 59 đô-la vào thứ Hai tới.

21% (hoặc 84%) khả năng nhận được một phong bì bìa cứng màu xanh lớn có 59 đô-la bên trong vào sáng thứ Hai tới.

Giả thuyết mới này sẽ ít nhạy cảm với xác suất hơn so với trường hợp thứ hai, do chiếc phong bì màu xanh gợi ra một sự hình dung phong phú và chính xác hơn so với khái niệm trừu tượng về một khoản tiền. Bạn đã lập ra biến cố trong đầu mình và hình ảnh sinh động về kết quả đó tồn tại ngay cả khi bạn biết rằng xác suất của nó là thấp. Sự nhận thức một cách dễ dàng góp phần vào hiệu ứng chắc chắn như là: Khi bạn kìm nén một hình ảnh sinh động về một biến cố, xác suất nó không xảy ra cũng được gợi lại một cách sống động và cũng được đặt trọng số quá mức. Sự kết hợp của một hiệu ứng xác suất nâng cao với một hiệu ứng chắc chắn nâng cao nhường chỗ cho các trọng số quyết định với sự thay đổi giữa các khả năng 21% với 84%.

CÁC XÁC SUẤT MẠNH MẼ

Ý nghĩ rằng sự phong phú, sống động và sự thoải mái trong việc liên tưởng

góp phần để các trọng số quyết định đạt được sự ủng hộ từ nhiều người quan sát khác. Những người tham gia vào một thí nghiêm nổi tiếng đã được trao cho một lựa chọn về việc lấy một hòn bi từ một trong hai chiếc lọ, trong đó những viên bi đỏ thắng một phần thưởng:

Lọ A chứa 10 viên bi, trong đó có 1 viên màu đỏ.

Lọ B chứa 100 viên bi, trong đó có 8 viên đỏ.

Bạn sẽ chọn lọ nào? Cơ may chiến thắng là 10% ở lọ A và 8% ở lọ B, do vậy đưa ra lựa chọn đúng hẳn sẽ thật dễ dàng nhưng thực tế không phải vậy: Khoảng 30% - 40% nhà nghiên cứu đã chọn chiếc lọ có chứa số những viên bi chiến thắng lớn hơn, thay vì chiếc lọ đưa ra một cơ hội chiến thắng khả quan hơn. Seymour Epstein đã lập luận rằng các kết quả này minh họa cho đặc trưng xử lý bên ngoài của Hệ thống 1 (thứ mà ông gọi là phương thức dựa trên kinh nghiệm).

Như bạn có thể dự tính, những lựa chọn dại dột khác thường mà người ta đã đưa ra trong trường hợp này đã thu hút được sự chú ý của nhiều nhà nghiên cứu. Khuynh hướng này đã được đặt cho một vài cái tên, theo như Paul Slovic tôi sẽ gọi nó là Mẫu thức bỏ quên. Nếu sự chú ý của bạn bị hút về những viên bi chiến thắng, bạn không ước định số lượng những viên bi không chiến thắng cùng với sự cẩn trọng tương tự. Hình ảnh sống động góp phần vào mẫu thức bỏ quên, chí ít thì như tôi đã trải nghiệm điều này. Khi tôi nghĩ tới chiếc lọ nhỏ, tôi thấy được một viên bi đỏ duy nhất trên một nền tảng được xác định một cách áng chừng của những viên bi trắng. Khi tôi nghĩ về chiếc lọ lớn hơn, tôi thấy được 8 viên bi đỏ chiến thắng trên một nền tảng không rõ ràng của những viên bi trắng, nó tạo ra một cảm giác hy vọng nhiều hơn. Tính sinh động đặc biệt của những viên bi chiến thắng gia tăng trọng số quyết định của biến cố đó, làm tăng hiệu ứng xác suất. Dĩ nhiên, điều tương tự cũng sẽ xảy ra chính xác với hiệu ứng chắc chắn. Nếu tôi có 90% cơ may thắng một phần thưởng, biến cố của việc không chiến thắng sẽ trở nên nổi bật nếu 10 trong số 100 viên bi là “những kẻ thua cuộc” hơn là nếu 1 trong số 10 viên bi đem lại kết quả tương tự.

Ý niệm về mẫu thức bỏ quên giúp lý giải tại sao các cách thức khác nhau của việc truyền đạt những rủi ro biến đổi rất nhiều trong các tác động của chúng. Bạn đã đọc được rằng “một liều vắc-xin có thể bảo vệ trẻ em khỏi một dịch bệnh chết người có 0.001% nguy cơ bị bại liệt mãi mãi.” Nguy cơ có vẻ như rất nhỏ. Giờ hãy cân nhắc một sự mô tả khác về cùng một nguy cơ: “Một trong số 100.000 trẻ em được tiêm vắc-xin sẽ bị bại liệt vĩnh viễn.” Cách

diễn đạt thứ hai đề cập tới một vài điều trong đầu bạn mà cách thứ nhất không nói đến: Nó gợi ra hình ảnh của một đứa trẻ riêng lẻ nào đó bị bại liệt vĩnh viễn bởi một liều vắc-xin; 999.999 đứa trẻ được tiêm vắc-xin an toàn đã chìm dần vào hậu cảnh. Như đã dự đoán bởi mẫu thức bỏ quên, các biến cố có xác suất thấp thường được đặt trọng số cao khi được mô tả trong mối tương quan với các tần suất (bao nhiêu lần) hơn rất nhiều so với khi được phát biểu một cách trừu tượng trong mối quan hệ với "các cơ hội", "rủi ro", hoặc "xác suất" (có thể xảy ra như thế nào). Như chúng ta đã thấy, Hệ thống 1 có hiệu lực với việc áp dụng với các cá nhân hơn rất nhiều so với các nhóm.

Tác động của dạng thức tần suất là rất lớn. Trong một nghiên cứu, những người đã thấy được thông tin về "một dịch bệnh đã làm chết 1.286 người trong mỗi 10.000 người nhiễm bệnh" đã được đánh giá là nguy hiểm hơn nhiều so với những người được thông báo rằng "một dịch bệnh đã làm chết 24.14% dân số". Điều đầu tiên tỏ vẻ có sức đe dọa nhiều hơn điều thứ hai, mặc dù rủi ro của điều đầu tiên chỉ lớn bằng một nửa điều sau đó! Trong biểu hiện thậm chí còn trực tiếp hơn của mẫu thức bỏ quên", một dịch bệnh đã làm chết 1.286 người trong mỗi 10.000 người nhiễm bệnh" được đánh giá là nguy hiểm hơn một dịch bệnh đã "làm chết 24.14 người trong số 100 người nhiễm bệnh." Hiệu ứng này chắc chắn sẽ được làm giảm hoặc triệt tiêu nếu những người tham gia được đề nghị làm một phép so sánh trực tiếp hai phép tính theo công thức, một nhiệm vụ rõ ràng cần phải dùng tới Hệ thống 2. Tuy nhiên, cuộc sống thường là một sự trải nghiệm giữa các chủ thể, trong đó bạn chỉ thấy được một sự trình bày có hệ thống tại một thời điểm. Nó sẽ điều khiển Hệ thống 2 hoạt động một cách đặc biệt nhằm tạo ra các phép tính theo công thức khác về điều mà bạn thấy được và để khám phá ra rằng chúng gọi ra một câu trả lời khác.

Các nhà Tâm lý học và chuyên gia Tâm thần pháp y có kinh nghiệm không được miễn dịch với những tác động của dạng thức này trong đó các rủi ro được nói rõ ràng. Trong một thí nghiệm, các chuyên gia đã đánh giá xem liệu có an toàn không khi cho một bệnh nhân tâm thần, ông Jones, xuất viện với một tiền sử bạo lực. Thông tin mà họ nhận được là những đánh giá của chuyên gia về nguy cơ hàng động. Những số liệu thống kê giống nhau được miêu tả theo hai cách:

Các bệnh nhân tương tự như ông Jones được đánh giá là có 10% xác suất phạm phải hành động bạo lực với người khác trong những tháng đầu sau khi được ra viện.

Cứ 100 bệnh nhân tương tự như ông Jones có 10 người phạm phải một hành động bạo lực đối với những người khác trong những tháng đầu sau khi được ra viện.

Các chuyên gia đã thấy định dạng tần số gần như lớn gấp hai lần khả năng từ chối xuất viện (41%, so với 21% trong định dạng xác suất). Sự miêu tả càng sinh động bao nhiêu sản sinh ra một trọng số quyết định lớn hơn bấy nhiêu cho cùng một xác suất.

Sức mạnh của dạng thức tạo ra các cơ hội cho sự thao túng, mà con người cùng với một mục đích cá nhân phải đạt được biết phải tận dụng nó như thế nào. Slovic và đồng sự của mình trích dẫn một bài báo cáo tuyên bố rằng "khoảng chừng 1.000 vụ giết người hàng năm trên cả nước được gây ra bởi các cá nhân bị bệnh tâm thần nặng đã không được chữa trị." Một cách diễn đạt khác về cùng một sự thực đó là "1.000 trong số 273 triệu người Mỹ sẽ chết theo kiểu này mỗi năm." Một cách khác đó là "Khả năng bị giết bởi một cá nhân như vậy là khoảng 0,00036% mỗi năm." Vẫn còn cách khác là: "1.000 người Mỹ sẽ chết theo cách này mỗi năm, hoặc ít hơn 1/30 số người chết do tự tử và khoảng ¼ số người chết vì ung thư thanh quản." Slovic chỉ ra rằng "những người theo chủ trương này khá cởi mở với động cơ của họ: Họ muốn gieo rắc nỗi kinh hoàng cho công chúng về hành động bạo lực gây ra bởi những người rối loạn tâm thần, với hy vọng rằng nỗi sợ này sẽ chuyển hóa thành số lượng kinh phí tăng thêm cho các dịch vụ chăm sóc sức khỏe tâm thần."

Một luật sư giỏi mong muốn loại bỏ hoài nghi về chứng cứ DNA sẽ không nói với hội đồng xét xử rằng "khả năng xảy ra sự trùng khớp nhầm lẫn là 0.1%." Cách diễn đạt "sự trùng khớp nhầm lẫn xảy ra với 1 trong số 1.000 trường hợp tai hại" có khả năng vượt qua ngưỡng hoài nghi hợp lý hơn rất nhiều. Các thành viên ban bồi thẩm nghe được những lời đó được đề nghị tạo ra một liên tưởng về người đàn ông đang ngồi trước mặt họ trong phòng xử án đang bị kết án sai bởi chứng cứ DNA có sơ hở. Dĩ nhiên, công tố viên sẽ thiên về khung hình trừu tượng nhiều hơn – hy vọng nhằm khỏa lấp tâm trí các thành viên ban bồi thẩm với những dấu phẩy thập phân.

CÁC QUYẾT ĐỊNH ĐẾN TỪ NHỮNG ẤN TƯỢNG CHUNG

Những giả thuyết dựa trên các chứng cứ đưa ra rằng: Sự chú tâm và sự nổi trội góp phần vào cả sự đánh giá quá cao các biến cố không chắc xảy ra lẫn việc đặt trọng số quá mức các kết quả không chắc xảy ra. Sự nổi trội tăng lên bởi sự đề cập tới một biến cố, bằng tính chất sống động của nó và bởi dạng

thức mà trong đó xác suất được mô tả. Dĩ nhiên, có những trường hợp ngoại lệ, trong đó việc tập trung vào một biến cố không làm tăng xác suất của nó: Các trường hợp trong đó một lý thuyết không đúng khiến cho một biến cố có vẻ như là bất khả thi ngay cả khi bạn nghĩ tới nó, hoặc các trường hợp mà trong đó việc không có khả năng tưởng tượng ra một kết quả có thể xảy ra như thế nào khiến bạn bị thuyết phục rằng nó sẽ không xảy ra. Khuynh hướng thiên về sự đánh giá quá cao và đặt trọng số quá mức lên các biến cố nổi bật không phải là một quy tắc thuần túy nhưng nó bao quát và thiết thực.

Trong những năm gần đây, những nghiên cứu về Chọn lựa dựa trên trải nghiệm, được quan tâm nhiều tuân theo những quy tắc khác nhau từ Chọn lựa dựa theo sự mô tả được phân tích trong lý thuyết viễn cảnh. Những người tham gia trong một thí nghiệm điển hình đối mặt với hai nút bấm. Khi ấn, mỗi nút đưa ra hoặc một khoản tiền thưởng hoặc chẳng gì cả và kết quả được bốc thăm một cách ngẫu nhiên dựa theo những điều khoản của một viễn cảnh (ví dụ: "5% thắng 12 đô-la" hoặc "95% khả năng thắng 1 đô-la"). Quá trình này thực sự diễn ra ngẫu nhiên, do vậy không hề có sự đảm bảo rằng mẫu mà một người tham gia trông thấy miêu tả chính xác thiết lập thống kê. Những giá trị dự tính kết hợp với hai nút bấm xấp xỉ bằng nhau nhưng một cái rủi ro (biến thiên) nhiều hơn so với cái khác. (Ví dụ: Một nút có thể đưa ra 10 đô-la trên 5% của các thử nghiệm và cái khác là 1 đô-la trên 50% của các thử nghiệm). Lựa chọn dựa trên sự trải nghiệm được thực hiện qua việc đặt người tham gia vào nhiều tình huống thử nghiệm, trong đó cô ta có thể quan sát các kết quả của việc nhấn nút này hay nút khác. Ở thử nghiệm quyết định, anh ta chọn một trong hai nút bấm và có được kết quả với thử nghiệm đó. Lựa chọn dựa trên sự mô tả được thực hiện qua việc cho thấy chủ thể miêu tả bằng lời về viễn cảnh mạo hiểm liên hệ với mỗi nút (như là "5% thắng 12 đô-la") và đề nghị cô ta chọn lấy một. Như đã được dự tính từ lý thuyết viễn cảnh, lựa chọn dựa trên sự miêu tả gợi ra một hiệu ứng về khả năng là các kết quả hiếm thấy được đặt trọng số quá mức cân xứng với xác suất của chúng. Ngược lại hoàn toàn, việc đặt trọng số quá cao chưa từng được ghi nhận trong sự chọn lựa dựa theo kinh nghiệm và việc đặt trọng số thấp lại phổ biến.

Những lựa chọn qua sự trải nghiệm nhằm mục đích đưa ra nhiều tình huống trong đó chúng ta được đặt vào các kết quả biến đổi có cùng nguồn gốc. Một nhà hàng có uy tín có thể thi thoảng phục vụ một bữa ăn khác thường hoặc tệ hại. Người bạn của bạn thường ngày là một cộng sự tốt nhưng anh ta đôi lúc lại ủ rũ và hung hãn. California hay xảy ra động đất nhưng hy hữu. Các kết quả từ nhiều trải nghiệm gợi ra rằng các biến cố hiếm xảy ra không được đặt trọng số quá mức khi chúng ta đưa ra các quyết định như lựa chọn một nhà

hàng ăn uống hoặc việc vặn chặt nồi hơi nhằm giảm thiểu thiệt hại động đất.

Việc làm sáng tỏ về sự lựa chọn dựa trên trải nghiệm cho tới nay chưa được giải quyết nhưng có sự thỏa thuận chung về nguyên nhân chính của việc đặt trọng số thấp những biến cố hiếm xảy ra, cả trong những thí nghiệm lẫn đời thực: Nhiều người tham gia chưa từng trải nghiệm biến cố hiếm! Hầu hết người California chưa từng trải nghiệm một trận động đất, năm 2007, không chủ ngân hàng nào trải qua khủng hoảng tài chính thảm khốc. Ralph Hertwig và Ido Erev nhận thấy rằng "các khả năng xảy ra các biến cố hiếm (như là sự tan vỡ của bong bóng nhà ở) nhận được ít tác động hơn so với những gì chúng đáng được hưởng theo như các xác suất mục tiêu của chúng." Họ chỉ rõ sự thờ ơ của công chúng phản ứng lại với những mối đe dọa về môi trường trong dài hạn như là một ví dụ.

Những ví dụ về sự không chú ý này đều quan trọng và được lý giải một cách dễ dàng, nhưng việc đặt trọng số thấp cũng xảy ra ngay cả khi người ta đã thực sự trải nghiệm biến cố hiếm. Giả sử, bạn có một câu hỏi phức tạp mà hai đồng sự cùng phòng với bạn hầu như chắc chắn có thể trả lời được. Bạn đã biết hai người này suốt nhiều năm qua và có nhiều cơ hội để quan sát và kiểm định tính cách của họ: Adele khá kiên định và là người biết giúp đỡ người khác mặc dù đây không phải là cá tính chủ đạo của anh ta; Brian không thân thiện cho lắm và giúp đỡ người khác giống như Adele, vào một vài dịp, anh ta đã cực kỳ tử tế giành thời gian và lời khuyên của mình cho những người khác. Bạn sẽ tiếp xúc với ai?

Xem xét hai quan điểm có thể thực thi được về quyết định sau:

- Đây là một sự lựa chọn giữa hai trò may rủi. Adele là một người gần gũi và chắc chắn dễ hiểu, còn Brian có nhiều khả năng mang lại một kết quả thua kém hơn một chút, với một xác suất thấp cho một kết quả cực kỳ tốt. Biến cố hiếm sẽ được đặt trọng số quá cao bởi một hiệu ứng xác suất, thiên về Brian.
- Đây là một sự lựa chọn giữa những ấn tượng chung của bạn về Adele và Brian. Những trải nghiệm tốt và xấu mà bạn từng có đã góp phần vào sự hình dung về cách hành xử thông thường của họ. Trừ khi biến cố hiếm xuất hiện trong đầu một cách tách biệt (Brian đã có lần thóa mạ một đồng nghiệp khi anh này hỏi xin sự giúp đỡ), định chuẩn sẽ được thiên về hướng các trường hợp điển hình và gần đây, thiên về Adele.

Trong một ý nghĩ hai hệ thống, sự giải thích thứ hai xem ra hợp lý hơn

nhiều. Hệ thống 1 tạo ra những hình dung chung về Adele và Brian, bao gồm một thái độ cảm xúc và một xu hướng tiếp cận hoặc xa lánh, để sự so sánh về những xu hướng này là cần thiết nhằm xác định "cánh cửa mà bạn sẽ gõ" tìm ra câu trả lời. Trừ khi biến cố hiếm xảy ra trong đầu bạn một cách rõ ràng, nó sẽ không được đặt trọng số cao. Việc áp dụng cùng ý tưởng này vào các thí nghiệm về sự lựa chọn dựa trên sự trải nghiệm không mấy phức tạp. Khi họ là đối tượng quan sát việc tạo ra các kết quả qua thời gian, hai nút bấm phát triển "các tính cách" hòa nhập với những hưởng ứng cảm xúc đi kèm.

Các điều kiện theo đó các biến cố hiếm bị bỏ qua hoặc đặt trọng số quá lớn giờ đây được nhận thức tốt hơn so với trước đây khi lý thuyết triển vọng được lập thành công thức. Xác suất của một biến cố hiếm sẽ (thường là không đều đặn) được đánh giá quá cao, bởi khuynh hướng chứng thực của trí nhớ. Khi nghĩ về biến cố, bạn cố gắng biến nó thành sự thực trong đầu mình. Một biến cố hiếm sẽ bị đặt trọng số quá cao nếu nó lôi cuốn được sự chú ý một cách cụ thể. Sự chú ý riêng biệt được bảo đảm một cách thực sự khi các triển vọng được mô tả rõ ràng ("99% khả năng thắng 1.000 đô-la và 1% khả năng chẳng có gì"). Những mối lo thường trực (xe bus ở Jerusalem), những hình ảnh sinh động (những bông hồng), những hình dung cụ thể (1 trong số 1.000), và những lời nhắc nhở rõ ràng (như trong lựa chọn dựa trên sự miêu tả) tất cả góp phần vào việc đặt trọng số quá cao. Và khi không còn hoạt động đặt trọng số quá cao nữa, sự sao nhãng sẽ thay thế. Khi nó trở thành những xác suất hiếm, trí óc của chúng ta không được dự tính tiếp nhận những thứ khá có lý. Đối với các cư dân của một hành tinh có thể được tiếp xúc với những biến cố mà chưa ai từng trải qua, đây chẳng thể là tin tốt lành.

PHÁT NGÔN VỀ NHỮNG BIẾN CỐ HIẾM

"Các trận sóng thần hiếm xảy ra ngay cả ở Nhật Bản, nhưng hình ảnh đó quá mạnh mẽ và ám ảnh tới nỗi các du khách ắt sẽ đánh giá quá mức xác suất xảy ra của chúng."

"Đó là một chu kỳ thảm họa quen thuộc. Bắt đầu bằng sự cường điệu và việc đặt trọng số quá mức, sau đó sự sao nhãng bắt đầu xảy ra."

"Chúng ta không nên tập trung vào một tình huống riêng lẻ, hoặc chúng ta sẽ đánh giá quá mức xác suất của nó. Hãy thiết lập những lựa chọn loại trừ

riêng biệt và đặt ra các xác suất có tổng bằng 100%."

"Họ muốn người ta lo lắng bởi rủi ro. Đó là lý do tại sao họ miêu tả 1 ca tử vong trên 1000 ca mắc phải. Họ đang tính toán dựa trên sự sao nhãng mẫu thức."

Chương 31. Các chính sách/cách giải quyết rủi ro

Tưởng tượng rằng bạn đối mặt với cặp quyết định đồng thời sau. Trước hết hãy nghiên cứu cả hai quyết định, sau đó đưa ra các lựa chọn của bạn.

Quyết định (1): Lựa chọn giữa:

A. Một khoản lợi ích chắc chắn 240 đô-la.

B. 25% khả năng thu về 1.000 đô-la và 75% khả năng không thu về cái gì.

Quyết định (2): Lựa chọn giữa:

C. Mất chắc 750 đô-la.

D. 75% khả năng mất 1.000 đô-la và 25% khả năng không mất thứ gì.

Cặp lựa chọn các vấn đề này có một vị trí quan trọng trong tiểu sử của lý thuyết viễn cảnh và nó có những phát hiện mới để nói với chúng ta về tính hợp lý. Như bạn đã đọc lướt qua hai vấn đề, phản ứng ban đầu của bạn với những điều chắc chắn (A và C) là sự chú ý tới điều thứ nhất và sự ác cảm đối với điều thứ hai. Sự đánh giá dựa trên cảm xúc về "lợi ích chắc chắn" và "tổn thất chắc chắn" là một phản ứng có cơ chế tự động của Hệ thống 1, nó chắc chắn diễn ra trước khi sự tính toán cần nhiều công sức hơn (và không bắt buộc) về các giá trị dự tính của hai trò may rủi (tương ứng là, một lợi ích 250 đô-la và một tổn thất 750 đô-la). Hầu hết sự lựa chọn của con người tương tự như những dự đoán của Hệ thống 1 và đại đa số thích phương án A hơn B và D hơn C. Giống như nhiều sự lựa chọn khác có liên quan tới các xác suất trung bình hoặc cao, người ta có xu hướng ác cảm với rủi ro trong phạm vi của những lợi ích và tìm kiếm rủi ro trong phạm vi của những tổn thất. Trong thí nghiệm gốc mà Amos và tôi đã tiến hành, 73% số người tham gia lựa chọn A trong quyết định (1) và D trong quyết định (2) và chỉ có 3% thiên về sự kết hợp B và C.

Bạn đã được đề nghị nghiên cứu cả hai lựa chọn trước khi đưa ra lựa chọn đầu tiên của mình và bạn chắc hẳn đã làm vậy. Nhưng có một điều mà bạn

chắc chắn đã không làm: Bạn không tính toán các kết quả có thể của cả bốn sự kết hợp giữa các lựa chọn (A và C, A và D, B và C, B và D) để xác định xem sự kết hợp nào khiến bạn hài lòng nhất. Những ưu ái của bạn dành cho hai vấn đề mang tính thuyết phục trực giác và không có lý do nào để nghĩ rằng chúng có thể dẫn tới rắc rối. Hơn thế nữa, việc kết hợp hai vấn đề quyết định là một bài tập khó, bạn phải cần tới giấy bút để hoàn thành. Bạn đã không làm vậy. Giờ hãy xem xét vấn đề lựa chọn dưới đây:

AD. 25% khả năng thắng được 240 đô-la và 75% khả năng thua 760 đô-la.

BC. 25% khả năng thắng được 250 đô-la và 75% khả năng thua 750 đô-la.

Lựa chọn này quả dễ dàng! Phương án BC thực sự vượt trội so với phương án AD (thuật ngữ chuyên môn dành cho một phương án rõ ràng trở nên tốt hơn so với thứ khác). Bạn đã thực sự biết điều gì diễn ra tiếp theo đó. Phương án vượt trội ở AD là sự kết hợp của hai phương án bị loại bỏ trong cặp đầu tiên của các vấn đề quyết định, phương án thứ nhất chỉ có 3% người tham gia ủng hộ trong nghiên cứu gốc của chúng tôi. Phương án BC kém hơn được ưu tiên bởi 73% số người tham gia.

PHỔ QUÁT HAY CHI TIẾT?

Tập hợp các lựa chọn này chứa đựng nhiều điều để nói với chúng ta về những giới hạn về sự suy nghĩ hợp lý của con người. Một điều trong số đó là nó giúp chúng ta thấy được sự thống nhất hợp logic của những sự ưu ái con người dành cho điều mà nó vốn là một ảo tưởng vô vọng. Hãy có cái nhìn khác đối với vấn đề sau cùng, khá dễ dàng. Bạn có thể đã tưởng tượng ra xác suất của việc phân tách vấn đề lựa chọn rõ ràng này thành một cặp các vấn đề sẽ dẫn tới đại đa số người dân lựa chọn một phương án tệ hơn? Về cơ bản điều này là đúng: Mỗi lựa chọn đơn giản được đưa vào công thức trong mối quan hệ với những lợi ích và tổn thất có thể được mổ xẻ theo vô số cách tạo thành một sự liên kết các lựa chọn, gợi ra những ưu tiên có khả năng mâu thuẫn nhau.

Ví dụ cũng đã chỉ ra rằng thật tốn kém khi trở nên ác cảm rủi ro. Những quan điểm này khiến bạn sẵn sàng chi trả một khoản phụ phí để giành được một lợi ích chắc chắn hơn là đối mặt với một trò may rủi và cũng sẽ sẵn sàng chi trả một khoản phụ phí (trong giá trị dự tính) để tránh một tổn thất chắc chắn. Cả hai sự chi trả ấy đều xuất phát từ cùng một túi tiền và khi bạn đối mặt với cả hai dạng vấn đề cùng lúc, các quan điểm trái ngược không chắc là tối ưu.

Có hai cách phân tích các quyết định 1 và 2:

- Cấu trúc hẹp: Một chuỗi các quyết định đơn giản, được xem xét một cách tách biệt.
- Cấu trúc phổ quát: Một quyết định bao hàm đơn nhất, với bốn phương án.

Cấu trúc phổ quát rõ ràng là ưu việt hơn trong trường hợp này. Thật vậy, nó sẽ trở nên ưu việt (hoặc chí ít thì cũng không kém hơn) trong hầu hết các trường hợp, trong đó một vài quyết định phải được suy tính cùng nhau. Hình dung ra một bản danh sách dài gồm năm (cặp) quyết định đơn được xem xét cùng một lúc. Cấu trúc phổ quát (bao hàm) gồm có một lựa chọn đơn nhất với 32 phương án. Cấu trúc hẹp sẽ gợi ra một chuỗi gồm năm lựa chọn đơn. Chuỗi năm sự lựa chọn sẽ trở thành một trong số 32 phương án thuộc cấu trúc phổ quát. Nó sẽ là thứ tốt nhất chứ? Có thể nhưng không chắc chắn lắm. Dĩ nhiên, một tác nhân có lý trí sẽ gia nhập vào cấu trúc phổ quát, nhưng con người theo bản năng lại là những cấu trúc hẹp.

Ý niệm về sự thống nhất hợp logic, như trong ví dụ này đã chỉ ra, không thể thực hiện được qua trí não bị giới hạn của chúng ta. Do chúng ta dễ bị ảnh hưởng bởi WYSIATI và ác cảm với sự nỗ lực trí óc, chúng ta có xu hướng đưa ra các quyết định khi nảy sinh vấn đề, dù cho chúng ta đã được chỉ dẫn rõ ràng là cần phải xem xét chúng trong cùng một tổng thể. Chúng ta không có cả khuynh hướng lẫn những nguồn lực tinh thần để tuân theo sự thống nhất trong các quyền ưu tiên của mình, và các quyền ưu tiên của chúng ta không được tạo lập một cách thần diệu để trở nên chặt chẽ, vì chúng nằm trong mô hình tác nhân lý trí.

VẤN ĐỀ CỦA SAMUELSON

Paul Samuelson vĩ đại, một nhà kinh tế học vĩ đại của thế kỷ XX – đã hỏi một người bạn rằng liệu ông này sẽ chấp nhận một trò may rủi bằng cách tung một đồng xu, trong đó ông ta sẽ thua 100 đô-la hoặc thắng 200 đô-la hay không. Người bạn của ông đã trả lời: “Tôi sẽ không đặt cược bởi tôi cảm thấy 100 đô-la mất đi lớn hơn so với 200 đô-la thu được. Nhưng tôi sẽ tham gia cùng với ông nếu ông hứa cho phép tôi làm 100 lần trò cá cược như vậy.” Trừ khi bạn là một nhà lý luận, bạn chắc hẳn sẽ có cùng chung trực cảm với người bạn của Samuelson, rằng việc chơi một canh bạc vô cùng có lời nhưng cũng rất rủi ro, nhiều lần chơi sẽ làm giảm sự rủi ro một cách chủ quan. Samuelson thấy câu trả lời của bạn mình thật thú vị và bắt tay vào phân tích nó. Ông đã chứng minh được rằng dưới một số điều kiện vô cùng cụ thể, một

người tối đa hóa lợi ích từ bỏ một trò may rủi đơn giản có thể cũng sẽ từ bỏ lời đề nghị tham gia nhiều trò may rủi.

Đáng chú ý là Samuelson dường như không quan tâm tới thực tế là chứng minh của ông, dĩ nhiên là có căn cứ, đã dẫn tới một kết luận phạm vào chiều hướng phổ biến, nếu không hợp lý: Lời đề nghị tham gia hàng trăm trò may rủi quả thực quá lôi cuốn đến nỗi không một người ôn hòa nào có thể từ chối. Matthew Rabin và Richard Thaler đã chỉ ra rằng "trò may rủi được tổng hợp từ một trăm trò cá cược 50-50 thua 100 đô-la/ được 200 đô-la có một khoản lợi nhuận dự tính là 5.000 đô-la, chỉ với 1/2.300 khả năng bị thua bất cứ khoản tiền nào và chỉ 1/62.000 khả năng bị mất nhiều hơn 1.000 đô-la." Dĩ nhiên, luận điểm của họ là như vậy nếu lý thuyết thỏa dụng có thể phù hợp với sự ưu tiên ngớ ngẩn như vậy với bất kể hoàn cảnh nào, vậy thì hẳn đã phải có vài sai sót xảy ra giống như kiểu chọn lựa dựa trên lý trí. Samuelson đã không thấy được sự kiểm chứng của Rabin đối với các kết quả vô lý của sự ác cảm mất mát gay gắt đối với những khoản tiền cược nhỏ, nhưng ông chắc chắn sẽ không bị làm cho ngạc nhiên bởi điều này. Thiện ý của ông còn nhằm xem xét xác suất hợp lý có thể để loại bỏ ảnh hưởng mạnh mẽ của mô hình dựa trên lý trí.

Cho phép chúng tôi được thừa nhận rằng một hàm giá trị rất đơn giản mô tả các ưu tiên của người bạn Samuelson (gọi ông ấy là Sam). Để diễn đạt sự ác cảm của ông ấy với những tổn thất, Sam chép lại vụ cá cược, sau khi nhân từng tổn thất với hệ số 2. Sau đó ông tính toán giá trị dự tính của trò cá cược đã được chép lại. Và đây là các kết quả, với một, hai, hoặc ba lần tung đồng xu. Chúng xứng đáng được dùng để cung cấp tài liệu cụ thể cho một số nỗ lực của những người thích sự chi tiết.

		Giá trị dự tính
Tung một lần	(50% thua 100; 50% thắng 200)	50
Tổn thất nhân đôi	(50% thua 200; 50% thắng 200)	0
Tung hai lần	(25% thua 200; 50% thắng 100; 25% thắng 400)	100

Tổn thất nhân đôi	(25% thua 400; 50% thắng 100; 25% thắng 400)	50
Tung ba lần	(12.5% thua 300; 37.5% thắng 0; 37.5% thắng 300; 12.5% thắng 600)	150
Tổn thất nhân đôi	(12.5% thua 600; 37.5% thắng 0; 37.5% thắng 300; 12.5% thắng 600)	112.5

Bạn có thể thấy trong sự trình bày này trò may rủi có một giá trị dự tính là 50. Tuy nhiên, một lần tung đồng xu chẳng có giá trị gì đối với Sam bởi ông cảm thấy nỗi đau của việc mất đi một đô-la nhức nhối gấp hai lần niềm vui giành được một đô-la. Sau khi chép lại trò may rủi nhằm phản ánh sự ác cảm mất mát của mình, Sam sẽ phát hiện ra rằng giá trị của trò may rủi là 0.

Giờ hãy xem xét trường hợp tung đồng xu hai lần. Những nguy cơ tổn thất đã giảm xuống 25%. Hai kết quả cực đoan (thua 200 hoặc thắng 400) triệt tiêu lẫn nhau về giá trị; chúng có khả năng xảy ra ngang nhau, và các tổn thất được đặt trọng số nhiều gấp hai lần so với lợi ích. Nhưng kết quả trung bình (một tổn thất, một lợi ích) lại tích cực, và do vậy là một canh bạc kép như là một chỉnh thể. Giờ đây bạn có thể thấy được cái giá của cấu trúc hẹp và sự thần kỳ của tổng hợp các trò may rủi. Đó là hai trò may rủi có triển vọng, nếu chúng đứng riêng lẻ thì chẳng có giá trị gì đối với Sam. Nếu ông gặp lời đề nghị vào hai dịp riêng biệt, ông sẽ từ bỏ ở cả hai lần. Tuy nhiên, nếu ông gộp cả hai lời đề nghị lại cùng nhau, chúng có tổng trị giá là 50 đô-la!

Mọi thứ thậm chí trở nên sáng sủa hơn khi cả ba trò may rủi được gộp lại. Các kết quả tiêu cực vẫn triệt tiêu lẫn nhau, nhưng chúng đã trở nên ít quan trọng hơn. Lần tung đồng xu thứ ba, mặc dù chẳng có giá trị gì nếu đánh giá riêng nó, nhưng đã cộng thêm 62.5 đô-la vào tổng giá trị của gói. Trong thời gian đó Sam được đề nghị năm trò may rủi, giá trị dự tính của lời đề nghị sẽ là 250 đô-la, xác suất của việc không mất gì cả của ông sẽ là 18.75% và khoản tương đương tiền của ông sẽ là 203.125 đô-la. Khía cạnh đáng chú ý của câu chuyện này đó là Sam không lưỡng lự trong mối ác cảm của mình trước những tổn thất. Tuy nhiên, tập hợp các trò may rủi có triển vọng làm giảm nhanh chóng xác suất của tổn thất và tác động của sự ác cảm mất mát đối với những ưu tiên của ông giảm bớt một cách phù hợp.

Giờ đây tôi đã có bài thuyết pháp cho Sam nếu ông từ chối lời đề nghị về

một trò may rủi có triển vọng cao được chơi chỉ một lần và dành cho bạn nếu bạn cùng chung mối ác cảm với những tổn thất một cách vô lý:

Tôi đồng cảm với mối ác cảm của bạn trước việc thua bất cứ một trò may rủi nào, nhưng nó đang lấy đi của bạn một khoản tiền lớn. Xin hãy xem xét câu hỏi sau: Bạn đang ở vào giờ phút lâm chung? Đây có phải là lời đề nghị cuối cùng về một trò may rủi nhỏ có triển vọng mà bạn sẽ cân nhắc hay không? Dĩ nhiên, bạn không chắc đã được đề nghị chơi trò may rủi này thêm một lần nữa, nhưng bạn sẽ có nhiều cơ hội để cân nhắc những trò may rủi hấp dẫn với những khoản đặt cược rất nhỏ so với sự giàu có của bạn. Bạn sẽ tự mình kiếm được một khoản lợi tài chính lớn nếu bạn có khả năng thấy được một trong số những trò may rủi này như là một phần của một chỉnh thể gồm nhiều trò may rủi nhỏ và nhẩm câu thần chú sẽ đưa bạn tiến một bước đáng kể tới gần hơn với tính hợp lý của kinh tế: Bạn thắng một chút, thua một chút. Mục đích chính của câu thần chú này là nhằm kiểm soát sự phản ứng cảm xúc của bạn khi bạn thua cuộc. Nếu bạn tin tưởng nó có hiệu quả, bạn nên tự nhắc nhở mình về điều đó mỗi khi quyết định việc nên hay không nên chấp nhận một rủi ro nhỏ với giá trị dự tính lạc quan. Nhớ lại những hạn chế sau khi sử dụng câu thần chú:

- Nó thực thi khi các trò may rủi thực sự độc lập với những trò khác, nó không ứng dụng cho những hoạt động đầu tư phức tạp trong cùng một lĩnh vực, mà ở đó có thể tất cả đều cùng nhau có chiều hướng xấu đi.
- Nó chỉ thực thi khi tổn thất có thể không khiến bạn phải lo lắng về tổng tài sản của mình. Nếu bạn có thể chấp nhận tổn thất như là tin tức tồi tệ về lợi ích kinh tế của bạn, hãy coi chừng!

Nếu bạn có phương pháp rèn luyện cảm xúc điều mà quy tắc này cần đến, bạn sẽ không bao giờ xem xét một trò may rủi nhỏ riêng lẻ hoặc ác cảm mất mát đối với một trò may rủi nhỏ cho tới khi bạn thực sự nằm trên giường bệnh của mình và thậm chí là cả sau đó nữa.

Lời khuyên này không phải là không thể làm theo. Các thương nhân lão luyện trên các thị trường tài chính sống nhờ vào nó mỗi ngày, che chở cho bản thân họ khỏi nỗi xót xa về những tổn thất gây ra bởi cấu trúc phổ quát. Như đã được đề cập từ trước đó, giờ đây chúng ta biết được rằng các chủ thể thực nghiệm có thể gần như đã khắc phục được nỗi ác cảm mất mát của mình (trong bối cảnh chung) bằng cách xui khiến họ “suy nghĩ như một thương nhân”, đúng như các chuyên gia chuyển nhượng cầu thủ bóng rổ lão luyện không hề bị ảnh hưởng bởi hiệu ứng sở hữu giống như là những người chưa có kinh nghiệm phạm phải. Các nhà nghiên cứu đưa ra các quyết định

rủi ro (chấp nhận hoặc từ bỏ các trò may rủi trong đó họ có thể sẽ thua) dưới những chỉ dẫn khác nhau. Trong trạng thái cấu trúc hẹp, họ được mách nước rằng "đưa ra từng quyết định một như thể nó là quyết định duy nhất" và chấp nhận các cảm xúc của họ. Các chỉ dẫn dành cho cấu trúc phổ quát của một quyết định bao gồm các cụm từ "tưởng tượng bản thân bạn là một thương nhân", "bạn làm việc này mãi rồi" và "xử lý nó như một trong nhiều quyết định có liên quan tới tiền, nó sẽ cộng tổng tất cả lại để tạo ra một 'danh mục đầu tư'." Các nhà thực nghiệm đã đánh giá phản ứng cảm xúc của các chủ thể trước những lợi ích và tổn thất bằng những thước đo sinh lý, bao gồm cả những chuyển đổi trong độ dẫn điện từ của da, mà đã từng được sử dụng trong việc phát hiện nói dối. Như đã dự tính, cấu trúc phổ quát đã bào mòn phản ứng cảm xúc trước những tổn thất và làm tăng sự tự nguyện đón nhận những rủi ro.

Sự kết hợp của mối ác cảm mất mát với cấu trúc hẹp là một tai họa tốn kém. Các nhà đầu tư cá nhân có thể tránh được tai họa đó, đạt được những lợi ích cảm xúc với cấu trúc phổ quát trong khi cùng lúc tiết kiệm được thời gian và lo âu, bằng việc giảm tần số xuất hiện, cùng với đó họ kiểm tra các khoản đầu tư của mình đang tiến triển thuận lợi như thế nào. Theo sát chặt chẽ những biến động hàng ngày là thừa nhận mất mát, bởi nỗi xót xa thường xuyên về những tổn thất nhỏ vượt quá niềm vui về những lợi ích nhỏ tương đương diễn ra thường xuyên. Bên cạnh việc nâng cao chất lượng đời sống tinh thần, sự né tránh có chủ tâm trước rủi ro thuộc về các kết quả trong ngắn hạn cải thiện chất lượng của cả các quyết định lẫn kết quả. Sự phản ứng trong ngắn hạn trước tin xấu làm gia tăng mối ác cảm mất mát. Các nhà đầu tư đã tập hợp sự phản hồi nhận được những tin tức như vậy ít thường xuyên hơn và có thể ít ác cảm rủi ro hơn và kết thúc với sự giàu có hơn. Bạn cũng ít ngả về sự nhào nặn khoản đầu tư vô ích của mình hơn nếu bạn không biết được mỗi cổ phần trong đó đang tiến triển thuận lợi từng ngày (từng tuần hoặc từng tháng) như thế nào. Một cam kết không thay đổi lập trường của một ai đó trong một vài giai đoạn (tương đương với việc "giữ chặt" một khoản đầu tư) cải thiện thành quả tài chính.

CÁC CHÍNH SÁCH RỦI RO

Các nhà lập định nghiêng về cấu trúc hẹp dành sự ưu ái bất cứ khi nào họ đối mặt với một chọn lựa rủi ro. Họ có thể làm tốt hơn bằng việc có một chính sách rủi ro mà họ áp dụng theo thông lệ bất cứ khi nào một vấn đề có liên quan nảy sinh. Các ví dụ tương tự về các chính sách rủi ro "luôn luôn giữ mức khấu trừ cao nhất có thể khi mua bảo hiểm" và "không bao giờ mua các khoản bảo đảm mở rộng." Một chính sách rủi ro là một cấu trúc phổ quát.

Trong các ví dụ về bảo hiểm, bạn chờ đợi sự tổn thất hi hữu đối với khoản được khấu trừ toàn bộ, hoặc thất bại hi hữu của một sản phẩm không được bảo hiểm. Vấn đề có liên quan đó là khả năng của bạn nhằm giảm thiểu hoặc triệt tiêu nỗi xót xa trước sự tổn thất hi hữu bằng suy nghĩ rằng: Chính sách này cho phép bạn tiếp cận với nó hẳn sẽ gần như chắc chắn mang lại thuận lợi về tài chính trong dài hạn.

Một chính sách rủi ro kết hợp các quyết định tương tự như cái nhìn bên ngoài về các vấn đề dự tính mà tôi đã thảo luận trước đó. Cái nhìn bên ngoài chuyển đổi mục tiêu tập trung từ những chi tiết thuộc về tình thế hiện tại sang những số liệu thống kê về các kết quả trong các tình huống tương tự. Cái nhìn bên ngoài là một cấu trúc phổ quát đối với lối tư duy về các kế hoạch. Chính sách rủi ro là một cấu trúc phổ quát bao bọc một chọn lựa rủi ro cá biệt trong một chuỗi các chọn lựa tương tự.

Cái nhìn khách quan và chính sách rủi ro là những biện pháp chống lại hai khuynh hướng dễ nhận thấy có ảnh hưởng tới nhiều quyết định: Sự lạc quan quá mức của sai lầm dự kiến và sự cẩn trọng quá sức đã gây ra mối ác cảm mất mát. Hai khuynh hướng này đối lập lẫn nhau. Sự lạc quan quá mức bảo vệ các cá nhân và tổ chức khỏi những hiệu ứng làm nảy sinh mối ác cảm mất mát; mối ác cảm này bảo vệ họ khỏi những ý nghĩ điên rồ về sự lạc quan tự tin thái quá. Kết quả cuối cùng khá dễ chịu đối với người ra quyết định. Những người lạc quan tin rằng các quyết định mà họ đưa ra thận trọng hơn so với thực tế, và những người ra quyết định ác cảm mất mát từ chối một cách nghiêm chỉnh những mệnh đề biên hạn mà họ có thể chấp nhận theo một cách khác. Dĩ nhiên, ở đây không hề có sự đảm bảo rằng các khuynh hướng này triệt tiêu lẫn nhau trong từng tình huống. Một tổ chức mà có thể triệt tiêu cả sự lạc quan quá mức lẫn mối ác cảm quá độ thì nên làm như vậy. Sự kết hợp của cái nhìn bên ngoài với một chính sách rủi ro nên là một mục tiêu hướng đến.

Richard Thaler bàn về một cuộc thảo luận về việc ra quyết định mà ông đã tham gia cùng với các nhà quản lý hàng đầu của 25 bộ phận trong một công ty lớn. Ông đã đề nghị họ xem xét một phương án rủi ro theo đó, với các xác suất bằng nhau, họ có thể thua lỗ một khoản vốn lớn mà họ đang kiểm soát hoặc kiếm được gấp đôi khoản tiền đó. Chẳng ai trong số các nhà quản lý cấp cao sẵn sàng chấp nhận một trò may rủi nguy hiểm cỡ đó. Sau đó, Thaler đã chuyển sang vị CEO của công ty, ông này lúc đó cũng đang góp mặt và hỏi xin ý kiến của vị lãnh đạo. Không chút do dự, vị CEO đã trả lời: “Tôi mong sao tất cả bọn họ đều chấp nhận những rủi ro của mình.” Trong bối cảnh của cuộc thảo luận, đó là điều tự nhiên đối với vị CEO khi chấp nhận

một cấu trúc phổ quát bao gồm tất cả 25 vụ đánh cược. Cũng giống như Sam khi đối mặt với 100 lần tung đồng xu, ông đã có thể hy vọng ở sự tổng hợp thống kê sẽ làm giảm rủi ro toàn bộ.

PHÁT NGÔN VỀ NHỮNG CHÍNH SÁCH/ CÁCH GIẢI QUYẾT RỦI RO

"Hãy bảo cô ta suy nghĩ như một thương nhân! Có thắng thì cũng phải có thua."

"Tôi đã quyết định đánh giá danh mục đầu tư của mình chỉ trên một phần tư. Tôi quá ác cảm với sự mất mát đến nỗi đưa ra những quyết định hợp lý trong sự việc đối diện với những dao động giá cả hàng ngày."

"Họ chưa từng mua các loại bảo hiểm mở rộng. Đó chính là chính sách rủi ro của họ."

"Từng chuyên viên của chúng tôi có "ác cảm mất mát" trong lĩnh vực của anh ta hoặc cô ta. Đó là điều hoàn toàn tự nhiên, nhưng kết quả là tổ chức đang không."

Chương 32. Giữ vững mục tiêu

Ngoại trừ những người rất nghèo hay những người thu nhập vừa đủ sống có

động cơ kiếm tiền là để duy trì cuộc sống thì đối với một số người động cơ kiếm tiền không nhất thiết nhằm mục đích kiếm thật nhiều tiền. Đối với tỷ phú hay một số thương gia đầu tư vào một dự án kinh tế thì tiền bạc đôi khi thể hiện sự tự trọng và sự thành công. Những phần thưởng hay những trừng phạt, những hứa hẹn và những đe dọa, đều ở trong đầu chúng ta và được chúng ta giữ gìn cẩn thận. Chúng ta định hình những ưu tiên của mình và thúc đẩy hành động của mình, như những sự khích lệ được cung cấp trong môi trường xã hội. Như một hệ quả, chúng ta khước từ những tổn thất khi làm việc đó đồng nghĩa với việc thừa nhận thất bại, chúng ta có thành kiến với những hành động có thể dẫn tới sự hối tiếc và chúng ta gợi ra một sự viển vông nhưng tương phản rõ nét giữa chểnh mảng và ủy quyền, không làm và làm, bởi ý thức trách nhiệm đối với người này có thể sẽ cao hơn so với những người khác. Tiền tệ sau cùng để làm phần thưởng hoặc trừng phạt thường có cảm xúc, một dạng của hoạt động tự phân chia mà chắc hẳn tạo ra những xung đột về lợi ích khi cá nhân hành động như một trung gian đại diện cho một tổ chức.

NHỮNG GIÁ TRỊ VỀ TINH THẦN

Richard Thaler đã từng bị mê hoặc trong nhiều năm bởi sự giống nhau giữa thế giới của sự tính toán cùng với những giá trị tinh thần mà chúng ta sử dụng để thiết lập và vận hành cuộc sống của mình, với các kết quả đôi khi là ngớ ngẩn nhưng lại rất hữu dụng. Các giá trị tinh thần đến từ một vài trạng thái khác nhau. Chúng ta tích trữ tiền bạc của mình dưới những giá trị khác nhau, đôi khi nó là vật chất, đôi lúc chỉ là tinh thần. Thường chúng chỉ dành các khoản tiền tiết kiệm cho việc học hành của con em chúng ta hoặc cho các tình huống y tế khẩn cấp. Rõ ràng, ở đây có một hệ thống phân cấp rõ ràng các mong muốn của chúng ta để rút ra các giá trị này nhằm trang trải cho những nhu cầu hiện tại. Chúng ta sử dụng các bảng kê khai tài chính để kiểm soát việc chi tiêu của bản thân, như lập một khoản ngân sách chi tiêu trong gia đình, giới hạn lượng cà phê tiêu tốn hàng ngày hoặc tăng thời gian dành cho việc rèn luyện thể lực. Thông thường, chúng ta chi trả một khoản cho việc kiểm soát bản thân, ví dụ cùng một lúc gửi tiền vào một tài khoản tiết kiệm và gia hạn nợ trên thẻ credit. Tính kinh tế của hình mẫu tác nhân hợp lý không viện đến sự tính toán trực giác: Chúng có một cái nhìn toàn diện về

các kết quả và được định hướng bởi những động cơ bên ngoài. Đối với con người, các giá trị tinh thần là một dạng của cấu trúc hẹp; chúng duy trì mọi thứ dưới sự kiểm soát và có thể điều khiển được bởi một ý nghĩ có hạn.

Các giá trị tinh thần được sử dụng rộng rãi nhằm bám vững mục tiêu. Hãy nhớ lại rằng: Các tay gôn chuyên nghiệp có cú đánh nhẹ vào lỗ thành công hơn nhiều khi sắp đặt để tránh một cú bogey hơn là đánh thành công một cú birdie. Một kết luận mà chúng tôi có thể rút ra đó là các tay gôn cự phách nhất tạo ra một giá trị riêng biệt cho từng lỗ gôn, họ không chỉ duy trì một giá trị duy nhất cho thành công toàn diện của mình. Một ví dụ mỉa mai mà Thaler đã thuật lại trong một bản báo cáo trước đó vẫn là một trong những ví dụ minh họa xuất sắc nhất về sự giải thích bằng tâm lý ảnh hưởng tới hành vi như thế nào:

Hai người hâm mộ thể thao cuồng nhiệt dự định 40 dặm để xem một trận đấu bóng rổ. Một người trong số họ đã trả tiền cho tấm vé của mình; người kia đang mua vé thì nhận được một vé miễn phí khác từ một người bạn. Một trận bão tuyết được dự báo là sẽ xuất hiện vào đêm diễn ra trận đấu. Ai trong số hai người có khả năng đương đầu với bão tuyết hơn để tới xem trận đấu?

Câu trả lời đã có ngay tức khắc: Chúng ta biết rằng người đã trả tiền cho tấm vé của mình có khả năng lái xe tới xem nhiều hơn. Lời giải đáp đưa ra dựa trên tâm lý. Chúng ta giả định rằng cả hai người hâm mộ này lập ra một giá trị cho trận đấu mà họ đã mong đợi được xem, việc bỏ lỡ trận đấu sẽ khép lại các giá trị với một bản cân đối tiêu cực. Không chú ý tới việc họ đã tới với tấm vé như thế nào, cả hai đều sẽ bị làm cho thất vọng – nhưng sai ngạch rõ ràng là tiêu cực hơn đối với người đã mua vé và giờ đây rỗng túi cũng như là thua thiệt vì trận đấu. Vì ở nhà thì thật tồi tệ đối với cá nhân này, anh ta được thúc đẩy để vượt bão tuyết tới xem trận đấu nhiều hơn. Có những sự tính toán ngầm về trạng thái của bảng cân đối cảm xúc, theo như kiểu mà Hệ thống 1 thực thi mà không hề có sự cân nhắc kỹ càng. Các cảm xúc mà con người gắn với các giá trị tinh thần của họ không được thừa nhận trong lý thuyết kinh tế chuẩn. Một con người kinh tế có thể nhận ra rằng tấm vé đã thực sự được thanh toán và không thể hoàn trả. Đó là chi phí "chìm" và con người kinh tế có thể sẽ không quan tâm xem liệu rằng anh ta đã mua tấm vé để tới trận đấu hay là có được nhờ một người bạn (nếu kinh tế có những người bạn). Để thực thi hành vi dựa trên lý trí này, Hệ thống 2 sẽ phải ý thức được về khả năng đối nghịch với thực tế: "Tôi sẽ vẫn lái xe dưới bão tuyết nếu tôi được nhận vé miễn phí từ một người bạn chứ?" Cần phải vận dụng tới một đầu óc lanh lợi và có kỷ luật để nêu lên một câu hỏi khó như vậy.

Một nhầm lẫn có liên quan gây ưu phiền cho các nhà đầu tư cá nhân khi họ bán các cổ phần từ danh mục đầu tư của mình:

Bạn cần có tiền để trang trải các chi phí đám cưới của con gái bạn và sẽ phải nhượng lại vài cổ phần. Bạn nhớ mức giá ở thời điểm bạn mua vào trên mỗi đầu cổ phần và có thể xác định nó như là một "cổ phần thành công", giá trị hiện tại nhiều hơn so với mức bạn đã trả để mua nó, hoặc như là một người mất của. Trong số các cổ phần mà bạn sở hữu, Blueberry Tiles là một cổ phần thành công, nếu bạn nhượng lại nó vào ngày hôm nay bạn sẽ thu được một khoản lợi ích là 5.000 đô-la. Bạn nắm giữ một khoản đầu tư tương tự ở Tiffany Motor, hiện tại nó có giá là 5.000 đô-la, thấp hơn so với mức giá bạn đã trả để mua nó. Giá trị của cả hai cổ phần đều đã ổn định trong nhiều tuần gần đây. Bạn có khả năng nhượng lại cổ phần nào nhiều hơn?

Một cách hợp lý để trình bày hệ thống sự chọn lựa này đó là: "Tôi có thể kết toán khóa sổ cổ phần Blueberry và đạt được thắng lợi cho mục đích của tôi như một nhà đầu tư. Như một sự lựa chọn, tôi có thể kết toán khóa sổ cổ phần Tiffany Motor và thêm vào thành tích của mình một thất bại. Tôi sẽ thích cái nào hơn?" Nếu vấn đề được dựng lên như là một sự lựa chọn giữa việc mang lại niềm vui cho bản thân và tự làm tổn thương mình, bạn chắc chắn sẽ nhượng lại cổ phần Blueberry Tiles và tận hưởng năng lực đầu tư của bạn. Như có thể đã được dự tính, nghiên cứu tài chính đã ghi nhận một sự ưu ái lớn dành cho các cổ phiếu chuyển nhượng thành công hơn là những cổ phiếu thua lỗ - một khuynh hướng đã bị gán cho một nhãn mù mờ: Hiệu ứng sắp đặt.

Hiệu ứng sắp đặt là một ví dụ về Cấu trúc hẹp. Nhà đầu tư đã chuẩn bị một tài khoản cho từng cổ phiếu mà mình đã mua mong muốn kết toán mọi tài khoản với một lợi ích. Tác nhân lý trí có thể có một cái nhìn bao quát đối với danh mục đầu tư và chuyển nhượng cổ phần ít có khả năng sinh lời trong tương lai hơn mà không cần cân nhắc xem liệu đó là một cổ phiếu thành công hay thua lỗ. Amos đã kể cho tôi về một cuộc đối thoại với nhà cố vấn tài chính và đã đề nghị ông này cung cấp một bản danh sách hoàn chỉnh về các cổ phần trong danh mục đầu tư của mình, bao gồm cả mức giá mua vào ở từng thời điểm. Khi Amos ôn tồn hỏi: "Đó không được cho là quan trọng hay sao?", vị cố vấn đã nhìn với vẻ đầy kinh ngạc. Hình như ông ta luôn tin tưởng rằng trạng thái giá trị tinh thần là một lý do hợp lệ.

Phỏng đoán của Amos về những niềm tin của vị cố vấn tài chính chắc hẳn đúng, nhưng ông này đã sai khi coi mức giá mua như là điều không liên quan. Giá mua là vấn đề và nên được xem xét. Hiệu ứng sắp đặt là một

khuynh hướng tốn kém bởi câu hỏi về việc liệu chuyển nhượng các cổ phiếu thành công hay thua lỗ có một câu trả lời rõ ràng và nó không phải là không tạo ra sự khác biệt nào. Nếu bạn quan tâm tới tài sản của mình hơn là những cảm xúc ngay trước mắt mình, bạn sẽ nhượng bán cổ phiếu thua lỗ Tiffany Motor và giữ lại cổ phiếu đang lên Blueberry Tiles. Chí ít là ở nước Mỹ, các khoản thuế đưa ra một động cơ mạnh mẽ: Việc thừa nhận những khoản lỗ làm giảm các khoản thuế của bạn, trong khi việc nhượng bán những cổ phiếu thành công vạch trần bạn trước thuế vụ. Thực tế cơ bản về hoạt động tài chính trên thực tế được phổ cập tới tất cả các nhà đầu tư Mỹ, và nó xác định các quyết định họ đưa ra trong suốt một tháng của năm – các nhà đầu tư nhượng bán các cổ phiếu thất bại nhiều hơn vào tháng 12, khi các khoản thuế xuất hiện trong đầu họ. Tất nhiên, lợi thế về thuế luôn tồn tại trong cả năm, nhưng đối với 11 tháng của năm, sự tính toán về tinh thần chiếm ưu thế hơn ý nghĩa tài chính thông thường. Một lý lẽ khác phản đối việc nhượng bán các cổ phiếu thành công đó là sự dị thường của thị trường đã được chứng minh hiệu quả mà các cổ phiếu gần đây đã đạt tới giá trị có khả năng tiếp tục tăng tốc ít nhất trong một khoảng thời gian ngắn. Hiệu ứng mạng lưới khá lớn: Lợi tức cộng thêm sau có thể dự tính của việc nhượng bán Tiffany nhiều hơn Blueberry 3.4% trên cả năm. Việc kết toán một giá trị tinh thần với một lợi ích là một sự thú vị, nhưng sự thú vị đó bạn phải trả tiền. Sai lầm này không chỉ có ở con người chúng ta nói chung mà ngay con người kinh tế có thể từng phạm phải. Nhà đầu tư giàu kinh nghiệm, những người đang vận dụng Hệ thống 2 của họ, ít mắc phải lỗi này hơn là những người mới.

Một nhà lập định dựa trên lý trí chỉ quan tâm tới các kết quả trong tương lai của các khoản đầu tư hiện tại. Việc điều chỉnh các sai phạm ban đầu này không nằm trong những mối quan tâm của kinh tế. Quyết định đầu tư các nguồn lực bổ sung cho một giá trị sụt giảm, khi các khoản đầu tư tốt hơn có sẵn, được hiểu như là sự lầm tưởng về chi phí chìm, một sai lầm tốn kém được quan sát trong các quyết định lớn nhỏ.

Hãy tưởng tượng một công ty đã tiêu tốn 50 triệu đô-la vào một dự án. Dự án đó giờ đây chậm tiến độ và những dự đoán về các khoản lợi nhuận cuối cùng ít hứa hẹn hơn so với giai đoạn lập kế hoạch ban đầu. Một khoản đầu tư bổ sung 60 triệu đô-la được yêu cầu để mang tới cho dự án một cơ hội. Một đề án để lựa chọn là đầu tư cùng số lượng tiền như vậy vào một dự án mới mà hiện tại có vẻ có khả năng mang lại các khoản lợi nhuận cao hơn. Công ty sẽ làm gì? Tất cả đều diễn ra quá thường xuyên khiến một công ty bị ảnh hưởng bởi những chi phí chìm giống như việc lái xe trong cơn bão tuyết, ném vào một khoản tiền chắc chắn sinh lời sau khi đã thất bại hơn là chịu bẽ mặt qua việc kết toán khóa sổ một thất bại tốn kém. Tình thế này nằm trong góc trên

bên phải trong mô hình bốn phần, nơi mà sự lựa chọn nằm giữa một tổn thất chắc chắn và một trò may rủi không có lợi, đây thường là sự ưu tiên không khôn ngoan.

Sự leo thang của điều ràng buộc với những nỗ lực thất bại là một sai lầm từ viễn cảnh của doanh nghiệp, nhưng không nhất thiết từ viễn cảnh của thành viên ban quản trị - người "sở hữu" một dự án nhầm lẫn. Việc hủy bỏ dự án sẽ để lại một vết nhơ vĩnh viễn lên bản lý lịch của thành viên ban quản trị và những lợi ích cá nhân của anh ta có lẽ được đáp ứng một cách tốt nhất qua việc mạo hiểm hơn nữa với các nguồn lực của tổ chức trong sự hy vọng thu hồi lại khoản đầu tư ban đầu – hoặc ít nhất là trì hoãn ngày thanh toán. Với sự hiện diện của các khoản chi phí chìm, các động cơ của nhà quản lý chệch hướng với mục tiêu của doanh nghiệp và các cổ đông, một dạng tương tự của thứ được biết tới như là bài toán của doanh nghiệp. Hội đồng quản trị cũng ý thức được những xung đột này và thường thay thế một vị CEO vốn bị trở ngại bởi các quyết định trước đó và miễn cưỡng thực thi những thiệt hại. Các thành viên Hội đồng quản trị không nhất thiết tin rằng vị CEO mới giỏi hơn so với người mà ông ta thay thế. Họ chỉ biết rằng ông ta không mang lại các giá trị tinh thần tương tự và bởi vậy tốt hơn là có khả năng bỏ qua các chi phí chìm của các khoản đầu tư trong quá khứ trong việc đánh giá các cơ hội hiện tại.

Sự lầm tưởng về chi phí chìm giữ chân người ta quá lâu trong những công việc kém hiệu quả, các cuộc hôn nhân không hạnh phúc, và các dự án nghiên cứu không hứa hẹn. Tôi thường quan sát các nhà khoa học trẻ vật lộn để cứu vãn một dự án sụp đổ, khi họ được khuyên can nên chấp nhận thực tế và bắt tay vào một dự án mới. May thay, nghiên cứu chỉ ra rằng chí ít trong một số bối cảnh thì sự lầm tưởng có thể được vượt qua. Sự lầm tưởng về chi phí chìm được nhận diện và giảng dạy như là một sai sót trong cả các khóa học kinh tế lẫn kinh doanh, rõ ràng là mang lại hiệu ứng tốt: Đây là căn cứ mà các sinh viên tốt nghiệp trong các lĩnh vực này luôn mong muốn thoát khỏi một dự án thất bại.

HỐI TIẾC

Hối tiếc là một cảm xúc và nó cũng là một sự trừng phạt mà chính chúng ta tự "tuyên án" cho chính mình. Nỗi sợ phải hối tiếc là một trong số những quyết định mà con người đưa ra ("Đừng có làm như vậy, bạn sẽ hối tiếc vì điều đó" là một lời cảnh báo thường thấy), và sự trải nghiệm thực tế về sự hối tiếc rất đỗi quen thuộc với mỗi chúng ta. Trạng thái cảm xúc được mô tả chân thực bởi hai nhà tâm lý học người Hà Lan, họ đã ghi chép rằng hối tiếc

được "đi kèm với cảm giác rằng ai đó nên được biết nhiều hơn, bởi một cảm giác lún sâu, bởi những suy nghĩ về lỗi lầm mà ai đó đã phạm phải và các cơ hội bị bỏ lỡ, bởi một xu hướng khó chịu với chính mình và sửa lỗi của một người nào đó, và bởi mong muốn xóa bỏ biến cố đó và nắm lấy cơ hội thứ hai." Niềm hối tiếc sâu sắc là điều mà bạn trải nghiệm khi bạn có thể hoàn toàn tự mình hình dung ra một cách dễ dàng đang làm điều gì đó hơn là điều mà bạn đã làm.

Hối tiếc là một trong những cảm xúc trái với thực tế được gây ra bởi sự sẵn có của các lựa chọn thay thế thực tế. Sau mỗi vụ tai nạn máy bay có những câu chuyện đặc biệt về những hành khách "không nên" có mặt ở chuyến bay nhưng đã có mặt trên chuyến bay bị tai nạn đó, những hành khách ngồi hàng ghế cuối cùng của chuyến bay vì được chuyển giao từ một hãng hàng không khác vào đêm hôm trước. Đặc trưng chung của những câu chuyện đau lòng này chính là họ đã dính líu vào các biến cố khác thường và các biến cố khác thường này dễ dàng xóa bỏ hơn so với các biến cố thông thường trong sự tưởng tượng. Ký ức liên tưởng bao gồm một sự hình dung về thế giới và các quy luật của nó. Một biến cố dị thường thu hút sự chú ý và nó cũng kích thích ý niệm về biến cố mà lẽ ra sẽ diễn ra thông thường trong những tình huống tương tự.

Để đánh giá đúng mối liên kết giữa sự hối tiếc với trạng thái thông thường, xem xét kịch bản sau đây:

Ông Brown gần như chưa từng cho ai đi nhờ xe. Ngày hôm qua ông đã cho một người đàn ông quá giang và đã bị cướp.

Ông Smith thường xuyên cho đi nhờ xe. Ngày hôm qua ông đã cho một người đàn ông quá giang và đã bị cướp.

Ai trong số hai người sẽ trải nghiệm sự hối tiếc lớn hơn trong tình tiết này?

Các kết quả không hề gây ngạc nhiên: 88% người tham gia trả lời đã nói là ông Brown, 12% nói ông Smith.

Hối tiếc không giống như sự đáng trách. Những người tham gia phỏng vấn khác đã được hỏi câu hỏi này về tình tiết tương tự:

Ai sẽ bị chỉ trích nặng nề nhất bởi những người khác?

Kết quả là: Ông Brown 23%, ông Smith 77%.

Hối tiếc và đáng trách đều được gợi ra bởi một so sánh với một quy phạm, nhưng các quy phạm có liên quan lại khác nhau. Các cảm xúc được trải nghiệm bởi ông Brown và ông Smith bị chi phối bởi điều mà họ thường làm đối với những người xin đi nhờ xe. Việc cho một người đi nhờ xe là một biến cố bất thường đối với ông Brown và do vậy hầu hết mọi người dự tính ông trải nghiệm nỗi hối tiếc sâu sắc hơn. Tuy nhiên, một người quan sát hoạt động phán xét sẽ so sánh cả hai người đàn ông với các quy phạm theo quy ước của hành vi hợp lý và có khả năng trách cứ ông Smith vì hành động chấp nhận những rủi ro vô lý một cách thường xuyên. Chúng ta bị xui khiến để nói rằng ông Smith xứng đáng với điều không thể tránh khỏi này và ông Brown đã không may. Nhưng nhiều khả năng ông Brown sẽ tỏ ra khó chịu với chính bản thân mình, bởi ông đã hành động vượt khỏi đặc tính của mình trong trường hợp này.

Các nhà lập định biết được rằng họ dễ hối tiếc và trạng thái đề phòng cảm xúc đau đớn ấy chiếm một phần trong nhiều quyết định. Các trực giác về sự hối tiếc khá giống nhau và thôi thúc, giống như ví dụ minh họa tiếp theo đây.

Paul sở hữu một số cổ phiếu ở công ty A. Trong năm qua, anh đã xem xét việc chuyển đổi sang cổ phần ở công ty B, nhưng anh đã quyết định ngược lại. Giờ đây anh biết được rằng lẽ ra mình sẽ kiếm được món tiền nhiều hơn 1.200 đô-la nếu anh chuyển sang cổ phần của công ty B.

George đã sở hữu cổ phiếu tại công ty B. Trong suốt năm qua, anh đã chuyển sang cổ phần tại công ty A. Anh ta giờ đây biết được rằng mình lẽ ra có thể kiếm được món tiền nhiều hơn 1.200 đô-la nếu anh vẫn giữ cổ phần của mình ở công ty B.

Ai cảm thấy hối tiếc nhiều hơn?

Các kết quả khá rõ ràng: 8% người tham gia phỏng vấn nói là Paul, 92% nói là George.

Điều này thật kỳ lạ, các tình huống của hai nhà đầu tư về khách quan mà nói thì giống hệt nhau. Họ giờ đây cùng sở hữu cổ phần A và cùng có thể khấm khá hơn với số tiền như nhau nếu họ sở hữu được cổ phần B. Điều khác biệt duy nhất đó là George ở trong tình huống hiện tại vì đã hành động, trong khi Paul rơi vào tình huống tương tự vì không hành động. Ví dụ ngắn này minh họa cho một câu chuyện khái quát: Người ta dự tính có được những phản ứng cảm xúc mãnh liệt hơn (bao gồm cả hối tiếc) trước một kết quả mà được tạo ra bởi hành động hơn là cùng một kết quả khi nó được tạo ra bởi sự thụ

động. Điều này đã được kiểm định trong tình huống mạo hiểm: Người ta mong chờ được may mắn nếu họ mạo hiểm và chiến thắng hơn nếu họ tự kiềm chế mạo hiểm và nhận lấy số tiền tương tự. Chí ít sự bất cân xứng là rõ ràng đối với những tổn thất và nó gắn với sự trách cứ cũng như với sự hối tiếc. Điểm mấu chốt không phải là sự khác biệt giữa mệnh lệnh với thiếu sót mà là sự khác biệt giữa các phương án mặc định với những hành động lệch khỏi sự ngầm định. Khi bạn đi chệch khỏi sự ngầm định, bạn có thể dễ dàng mường tượng ra quy phạm và nếu sự mặc định được liên kết với những kết quả xấu, sự trái ngược giữa hai thứ này có thể là nguồn gốc của những cảm xúc đau đớn. Phương án ngầm định khi bạn sở hữu một cổ phần là không nhượng bán nó, nhưng phương án ngầm định khi bạn gặp đồng sự của mình vào buổi sáng là để chào anh ta. Việc bán một cổ phần và quên không chào đồng nghiệp của bạn cùng là những sự chệch hướng khỏi phương án ngầm định và những mặc định tự nhiên cho sự hối tiếc hay trách cứ.

Với một minh chứng thuyết phục cho sức mạnh của các phương án ngầm định, những người tham gia đã chơi một ván bài xì-dzách mô phỏng trên máy tính. Một số người chơi đã được hỏi: “Bạn có muốn được chia thêm bài không?” trong khi số khác được hỏi: “Bạn có muốn không rút nữa và bắt đầu lượt của nhà cái?” Bất chấp câu hỏi đó, việc nói có được liên hệ với sự hối tiếc nhiều hơn so với việc nói không nếu như có một kết quả xấu! Câu hỏi hiển nhiên gợi ra một phản ứng ngầm định, đó là: “Tôi không có một thôi thúc mãnh liệt để làm điều đó.” Đó chính là sự chệch hướng so với sự ngầm định và sản sinh ra sự hối tiếc. Một tình thế khác ở đó hành động là sự ngầm định thuộc về một vị huấn luyện viên mà đội của ông đã thua thảm hại trong trận đấu trước đó. Vị huấn luyện viên được kỳ vọng tạo ra một sự thay đổi về nhân sự hoặc chiến thuật, và một thất bại đối với việc làm như vậy sẽ sản sinh ra sự khiển trách và hối tiếc.

Sự bất cân xứng trong mối rủi ro của sự hối tiếc thiên về những lựa chọn theo thông lệ và mối ác cảm rủi ro. Khuynh hướng này xuất hiện trong nhiều bối cảnh. Những người tiêu dùng được nhắc nhở rằng họ có thể cảm thấy hối tiếc khi một kết quả của các chọn lựa của họ cho thấy một sự ưu ái gia tăng đối với các phương án dựa theo thông lệ, những thương hiệu yêu thích qua các đặc thù chung. Hành vi của các nhà quản lý các quỹ tài chính vào cuối năm cũng cho thấy một hiệu ứng của sự đánh giá được tính toán trước: Họ có xu hướng làm sạch các danh mục đầu tư của mình trái với thông lệ và có vấn đề khác. Ngay cả các quyết định sinh - tử cũng có thể bị ảnh hưởng. Hãy tưởng tượng một bác sĩ với một bệnh nhân mắc bệnh nan y. Một pháp đồ điều trị hợp với chuẩn điều trị thông thường; một pháp đồ khác bất thường. Vị bác sĩ có một vài lý do để tin rằng pháp đồ điều trị trái với thông lệ gia

tăng các cơ hội của người bệnh, nhưng căn cứ đưa ra không hề thuyết phục. Vị bác sĩ kê toa khác thường này sẽ đối mặt với một mối rủi ro đáng kể về sự hối tiếc, khiển trách và có thể là kiện tụng. Trong sự nhận thức muộn, sẽ dễ dàng hơn khi có sự chọn lựa thông thường; sự chọn lựa dị thường sẽ dễ dàng bị hủy bỏ. Sự thực là, một kết quả tốt đẹp sẽ thêm phần danh tiếng cho vị bác sĩ đã dám làm, nhưng mối lợi tiềm tàng này nhỏ hơn nhiều so với chi phí tiềm ẩn bởi sự thành công nói chung là một kết quả bình thường hơn là sự thất bại.

TRÁCH NHIỆM

Những tổn thất được làm cho nặng thêm khoảng gấp hai lần so với những lợi ích trong một vài phạm vi: Sự chọn lựa giữa các trò may rủi, hiệu ứng sở hữu và các phản ứng trước sự thay đổi giá cả. Hệ số ác cảm mất mát cao hơn nhiều trong một số trường hợp. Nói chung, bạn có thể trở nên ác cảm với mất mát nhiều hơn đối với các khía cạnh của cuộc sống của bạn, chúng quan trọng hơn nhiều so với tiền bạc, ví dụ như sức khỏe. Hơn thế nữa, sự miễn cưỡng "bán" những tài sản sở hữu quan trọng gia tăng đột ngột khi việc thực thi hành động đó có thể khiến bạn phải chịu trách nhiệm về một kết quả tồi tệ nào đó. Tác phẩm kinh điển trước đó của Richard Thaler bàn về hành vi người tiêu dùng bao gồm một ví dụ hấp dẫn, được biến đổi một chút trong câu hỏi sau đây:

Bạn vừa bị nhiễm một dịch bệnh mà một khi mắc phải sẽ dẫn tới cái chết nhanh chóng và không đau đớn trong vòng một tuần. Xác suất cho việc bạn mang mầm bệnh là 1/1.000. Có một liều vắc-xin mà chỉ có hiệu quả trước khi bất cứ triệu chứng bệnh nào xuất hiện. Bạn sẽ sẵn lòng chi trả cho liều vắc-xin đó nhiều nhất là bao nhiêu?

Hầu hết mọi người đều sẵn lòng chi trả một lượng tiền đáng kể nhưng có giới hạn. Việc đối mặt với khả năng tử vong thật chẳng lấy gì làm dễ chịu, nhưng rủi ro là rất nhỏ và có vẻ như thật vô lý khi tự làm khánh kiệt bản thân để tránh nó. Giờ hãy xem xét một sự biến đổi nhỏ:

Các tình nguyện viên được cần tới cho nghiên cứu về dịch bệnh ở trên. Tất cả những gì được yêu cầu đó là bạn đặt bản thân vào 1/1.000 khả năng nhiễm phải dịch bệnh. Mức tối thiểu mà bạn có thể sẽ đòi trả để làm tình nguyện viên cho chương trình này là bao nhiêu?

Như bạn có thể dự tính, mức giá mà các tình nguyện viên đặt ra cao hơn rất nhiều so với mức giá mà họ sẵn sàng chi trả cho liều vắc-xin. Thaler đã báo

cáo một cách không chính thức tỷ lệ điển hình là khoảng 50:1. Mức giá bán cực cao phản ánh hai đặc thù của vấn đề này. Điểm thứ nhất, bạn không được đòi hỏi để bán sức khỏe của mình. Điểm thứ hai, giao dịch không được coi là hợp pháp và sự miễn cưỡng tham gia được biểu thị ở một mức giá cao hơn. Có lẽ quan trọng hơn cả là bạn sẽ phải chịu trách nhiệm với kết quả nếu nó không tốt. Bạn biết được rằng nếu bạn thức giấc vào một buổi sáng nào đó với những triệu chứng cho thấy rằng bạn sẽ sớm lìa đời, bạn sẽ cảm thấy hối tiếc với trường hợp thứ hai nhiều hơn so với trường hợp đầu, bởi bạn có thể từ chối ý nghĩ về việc bán sức khỏe của mình thậm chí còn không dừng lại để cân nhắc cái giá của nó. Bạn có thể ở yên với phương án ngầm định chẳng làm gì cả và giờ đây sự giả định này sẽ ám ảnh bạn suốt phần đời còn lại.

Bản thăm dò các phản ứng của các bậc cha mẹ trước một loại thuốc trừ sâu nguy hiểm tiềm ẩn đã đề cập tới trước đó cũng bao gồm một câu hỏi về sự sẵn sàng chấp thuận rủi ro tăng thêm. Những người tham gia thí nghiệm được yêu cầu hình dung ra rằng họ đã sử dụng một liều thuốc trừ sâu mà khiến số trẻ em nhiễm độc là 15 trên 10.000 chai thuốc. Một loại thuốc trừ sâu rẻ hơn đang có bán, theo đó rủi ro tăng từ 15 lên 16 trên 10.000 chai. Các bậc phụ huynh được hỏi về mức giảm giá sẽ thuyết phục được họ chuyển sang loại sản phẩm rẻ hơn (và ít an toàn hơn). Hơn hai phần ba số bậc phụ huynh trong cuộc điều tra đã trả lời rằng họ sẽ không mua sản phẩm mới dù với bất cứ giá nào! Rõ ràng họ đã bị làm cho ghê sợ bởi rất nhiều ý nghĩ về việc đánh đổi sự an toàn của con cái để lấy tiền bạc. Một số ít đã tìm được một khoản giảm giá mà họ có thể chấp nhận. Họ đòi hỏi một khoản tiền cao hơn nhiều so với khoản tiền mà họ sẽ sẵn sàng chi trả cho sự cải thiện an toàn hơn nhiều đối với sản phẩm.

Bất cứ ai cũng có thể hiểu và cảm thông với sự miễn cưỡng đánh đổi của các bậc cha mẹ ngay cả với một chút nguy hiểm với con cái họ vì tiền. Tuy nhiên, điều đó chẳng có giá trị gì khi quan điểm này không rõ ràng và tổn hại tiềm ẩn đối với sự an toàn của những gì chúng ta muốn được bảo vệ. Ngay cả khi các bậc cha mẹ yêu thương con cái nhất, họ cũng có những hạn chế về thời gian và tiền bạc để bảo vệ con cái của mình (giá trị tinh thần của việc giữ-cho-con-tôi-an-toàn cũng có một ngân sách bị hạn chế), và điều này có vẻ hợp lý để triển khai những xoay xở theo cách là đặt chúng vào cách sử dụng tốt nhất. Tiền bạc có thể được tiết kiệm bởi việc chấp thuận một chút gia tăng rủi ro tổn hại từ một loại thuốc trừ sâu chắc chắn có thể được đưa vào sử dụng tốt hơn trong việc giảm thiểu sự tiếp xúc của trẻ em với những tổn hại khác, có lẽ bằng việc mua một chiếc ghế ngồi xe an toàn hơn hoặc che chắn cho những ổ điện. Sự thỏa hiệp tinh thần chống lại việc chấp thuận

bất cứ sự tăng thêm rủi ro nào không phải là một cách có hiệu quả để sử dụng nguồn ngân sách hiệu quả. Thực tế, sự kháng cự có thể được thúc đẩy bởi một nỗi sợ hãi ích kỷ của sự hối tiếc hơn là bởi một mong ước nhìn nhận lạc quan sự an toàn của trẻ nhỏ. Suy nghĩ "nếu-thì sao?" xảy đến với bất kỳ sự đánh đổi nào của các vị phụ huynh tiến hành một cách thận trọng, như vậy là một hình ảnh về sự hối tiếc và hổ thẹn mà họ sẽ cảm thấy trong biến cố thuốc trừ sâu gây ra tổn hại.

Mối ác cảm ghê gớm trước việc đánh đổi rủi ro gia tăng lấy một số lợi ích khác diễn ra trên một quy mô lớn về phương diện luật pháp và những quy định về quản trị rủi ro. Xu hướng này diễn ra đặc biệt mạnh mẽ ở châu Âu, nơi nguyên lý cẩn trọng, ngăn chặn bất cứ hành động nào có thể gây ra tổn hại, là một học thuyết được chấp nhận rộng rãi. Trong bối cảnh quy định, nguyên lý cẩn trọng đặt toàn bộ gánh nặng của việc chứng thực an toàn lên bất cứ ai đảm nhận những hành vi có thể gây tổn hại cho người hoặc môi trường. Nhiều cơ quan quốc tế đã chỉ ra rõ rằng sự thiếu vắng căn cứ khoa học đối với tổn hại tiềm ẩn không đủ biện minh cho việc chấp nhận những rủi ro. Như nhà luật học Cass Sunstein chỉ ra rằng: Nguyên lý cẩn trọng là đáng giá và khi được làm sáng tỏ hoàn toàn, nó có thể bị làm cho tê liệt. Ông đề cập tới một danh sách ấn tượng các bước tiến có thể không vượt qua được bài kiểm tra, bao gồm "máy bay, máy điều hòa không khí, thuốc kháng sinh, ô tô, chất clour, vắc-xin phòng sởi, phẫu thuật mở lồng ngực, sóng vô tuyến, tủ lạnh, vắc-xin đậu mùa và tia X." Lối giải thích mạnh bạo của nguyên lý cẩn trọng rõ ràng là không đứng vững được. Nhưng Mối ác cảm mất mát nâng cao được gắn vào một khả năng trực giác về đạo đức được chia sẻ rộng khắp và bền vững; nó khởi sinh từ Hệ thống 1. Sự tiến thoái lưỡng nan giữa những quan điểm đạo đức với ác cảm mất mát và quản lý rủi ro hiệu quả không có một giải pháp đơn giản và thuyết phục.

Chúng tôi đã dành nhiều ngày cho việc lường trước và cố gắng tránh những nỗi đau cảm xúc mà chúng tôi gây ra cho chính mình. Chúng tôi sẽ nhận lấy những kết quả mơ hồ, những án phạt tự đặt ra (và các phần thưởng không thường xuyên) mà chúng tôi trải nghiệm trong cuộc đời của mình là như thế nào? Kinh tế không được cho là có được những điều đó và chúng chỉ đáng giá với con người. Chúng dẫn tới các hành động gây bất lợi đối với tài sản của các cá nhân, sự hợp lý của chính sách và sự phồn thịnh của xã hội. Nhưng các cảm xúc về sự hối tiếc và trách nhiệm đạo đức là có thực và thực tế là kinh tế không có chúng có thể là không thích đáng.

Đặc biệt là, liệu nó có hợp lý khi để các chọn lựa của bạn bị chi phối bởi sự phòng ngừa sự hối tiếc hay không? Sự mẫn cảm với hối tiếc, giống như

những tình trạng dễ ngất xỉu, là một thực tế của cuộc sống mà một người buộc phải điều chỉnh. Nếu bạn là một nhà đầu tư, đủ giàu có và cẩn trọng hết sức, bạn có thể có khả năng chi trả cho sự tốn kém của một danh mục đầu tư làm giảm thiểu sự hối tiếc dự tính dẫu cho nó không tối đa hóa sự tích lũy tài sản.

Bạn cũng có thể thực hiện những biện pháp phòng ngừa sẽ miễn nhiễm cho bạn trước sự hối tiếc. Có lẽ, hữu dụng nhất là trở nên rõ ràng với việc đề phòng sự hối tiếc. Nếu bạn có thể nhớ thời điểm mọi sự trở nên tồi tệ mà bạn đã xem xét tới khả năng hối tiếc một cách cẩn trọng trước khi đưa ra quyết định, bạn có thể sẽ trải nghiệm nó ít hơn. Bạn cũng nên biết được rằng sự hối tiếc và khuynh hướng nhận thức sau biến cố sẽ đến cùng lúc, bởi vậy bất cứ điều gì bạn có thể làm để ngăn ngừa sự nhận thức muộn có thể sẽ trở nên hữu ích. Cách giải quyết tránh sự nhận thức muộn của cá nhân tôi là hoặc suy nghĩ cực kỳ cẩn trọng hoặc hoàn toàn tự nhiên khi đưa ra một quyết định với những kết quả về dài hạn. Nhận thức sau biến cố trở thành tồi tệ khi bạn nghĩ ngắn, chỉ đủ để tự nhủ với bản thân sau đó: “Mình gần như đã đưa ra một sự chọn lựa tốt hơn.”

Daniel Gilbert và các đồng sự của mình đã thách thức một cách khiêu khích rằng: Con người thường lường trước sự hối tiếc nhiều hơn so với những gì họ sẽ thực sự trải nghiệm, bởi họ đánh giá thấp tính hiệu quả của những phòng bị tâm lý mà họ sẽ khai triển – thứ họ đã gán cho là “hệ thống miễn dịch tâm lý”. Khuyến cáo của họ đó là bạn không nên đặt quá nhiều gánh nặng lên sự hối tiếc, dù cho bạn có một chút hối tiếc đi nữa, nó sẽ tổn hại ít hơn những gì bạn nghĩ tới tại thời điểm hiện tại.

PHÁT NGÔN VỀ VIỆC GIỮ VỮNG MỤC TIÊU

“Anh ta có những giá trị tinh thần riêng biệt dành cho những thương vụ bằng tiền mặt và chuyển khoản. Tôi đã liên tục nhắc nhở anh ta rằng tiền cũng chỉ là tiền.”

“Chúng tôi đang bám sát mã cổ phiếu đó chỉ để tránh việc kết toán tài khoản tinh thần của chúng tôi tại một thất bại. Đó chính là tác động tâm lý.”

“Chúng tôi đã khám phá ra một món ăn tuyệt vời tại nhà hàng đó và chúng tôi chưa từng thử bất cứ món ăn nào khác, để tránh sự hối tiếc.”

“Nhân viên bán hàng đã chỉ cho tôi thấy chiếc ghế xe hơi đắt nhất và nói rằng nó là chiếc ghế an toàn nhất và tôi đã không thể mua một mẫu rẻ hơn. Có cảm giác như một thương nhân thần thánh vậy.”

Chương 33. Những sự đảo lộn

Bạn có nhiệm vụ lập kế hoạch bồi thường cho những nạn nhân của tội phạm

bạo lực. Bạn phải xem xét trường hợp một người đàn ông bị bắn khiến cánh tay phải không thể kiểm soát được sau một vụ cướp ở cửa hàng bách hóa trong khu phố của mình.

Có hai cửa hàng cạnh nhà của nạn nhân. Ông thường xuyên lui tới mua sắm ở một cửa hàng nhiều hơn cửa hàng còn lại. Hãy xem xét hai kịch bản sau:

- Vụ cướp diễn ra tại cửa hàng người đàn ông thường lui tới.
- Cửa hàng người đàn ông thường lui tới đã đóng cửa vì việc riêng, bởi vậy ông ta đã đi mua sắm tại cửa hàng khác, chính là cửa hàng nơi ông bị bắn.

Người đàn ông bị bắn trong cửa hàng nào sẽ tạo ra sự khác biệt cho sự bù đắp của ông ta?

Bạn đưa ra phán quyết của mình dựa trên sự đánh giá cùng lúc, nơi bạn xem xét hai trường hợp cùng lúc và đưa ra đối chiếu. Bạn có thể áp dụng một quy tắc. Nếu bạn nghĩ rằng kịch bản thứ hai xứng đáng nhận được sự đền bù lớn hơn, bạn sẽ áp dụng cho nó một trị giá đô-la lớn hơn.

Ở đây gần như có sự đồng ý chung về câu trả lời: Sự bù đắp nên giống nhau trong cả hai trường hợp. Sự bù đắp là dành cho vết thương gây liệt cánh tay, vậy tại sao địa điểm nơi xảy ra vụ việc lại tạo sự khác biệt? Đánh giá cùng lúc về hai kịch bản mang tới cho bạn cơ hội để kiểm định những nguyên tắc đạo đức về những yếu tố có liên quan tới sự bồi thường thiệt hại cho nạn nhân. Đối với hầu hết mọi người, địa điểm không phải là một trong những yếu tố liên quan đến quyết định này. Trong một số trường hợp đòi hỏi cần thiết phải có sự so sánh thì có sự tư duy sẽ diễn ra rất chậm và Hệ thống 2 được viện đến để thực hiện.

Hai nhà tâm lý học Dale Miller và Cathy McFarland, những người đã tạo ra hai kịch bản gốc này, đã trình bày kịch bản về chúng cho những người khác nhau để có thể đạt được sự đánh giá riêng của từng người. Những người tham gia trong thực nghiệm chỉ thấy được một kịch bản và đã gán một giá trị đô-la cho kết quả đó. Họ phát hiện ra rằng, khi bạn dự đoán chắc chắn rằng,

nạn nhân được hưởng một khoản tiền lớn hơn rất nhiều trong một cửa hiệu mà ông ta hiếm khi lui tới so với nếu ông ta bị bắn trong cửa hàng ông thường xuyên lui tới. Ân hận (một "người anh em gần" của hối tiếc) là một thứ cảm giác không thực, nó được gợi ra bởi suy nghĩ "giá như ông ấy chỉ đi mua hàng ở cửa hàng quen thuộc của mình …" xuất hiện một cách dễ dàng trong đầu bạn. Các cơ chế quen thuộc của Hệ thống 1 về sự hoán đổi và sự mãnh liệt chuyển đổi ăn khớp với cường độ của phản ứng cảm xúc trước câu chuyện trên một mức tiền tệ, tạo ra một sự khác biệt lớn trong các khoản đô-la mà ông ta được thụ hưởng.

Sự đối chiếu hai thí nghiệm này biểu lộ một sự tương phản rõ ràng. Gần như tất cả những người thấy được cả hai kịch bản cùng một lúc (bên trong chủ thể người thực hiện thí nghiệm) tán thành nguyên tắc rằng ân hận không phải là một sự suy xét chính đáng. Thật không may, nguyên tắc này có liên quan chỉ khi hai kịch bản được quan sát cùng một lúc và đây không phải là cách mà cuộc sống thường diễn ra. Chúng ta thường trải nghiệm cuộc sống trong hình thái giữa các chủ thể, tại đó những sự chọn lựa tương phản nhau có thể biến đổi suy nghĩ của bạn không hề tồn tại, và dĩ nhiên điều bạn trông thấy là tất cả. Như là một hệ quả, những niềm tin mà bạn ghi nhận khi bạn phản ánh về giáo lý không nhất thiết phải chi phối những phản ứng cảm xúc của bạn và những trực giác đạo đức xuất hiện trong đầu bạn trong các trường hợp khác nhau không nhất quán nội tại.

Sự không nhất quán giữa sự đánh giá riêng lẻ và đánh giá chung về kịch bản tai nạn thuộc về một họ phổ quát của những sự đảo chiều phán quyết và lựa chọn. Những sự đảo chiều ưu tiên lần đầu tiên được phát hiện vào đầu những năm 1970 và nhiều sự đảo chiều thuộc các thể loại khác đã được báo cáo qua các năm.

THÁCH THỨC KINH TẾ

Những đảo chiều ưu tiên có một vị trí quan trọng trong lịch sử tranh luận giữa các nhà tâm lý học và kinh tế học. Chúng thu hút được sự chú ý đã được báo cáo bởi Sarah Lichtenstein và Paul Slovic, hai nhà tâm lý học đã hoàn tất khóa luận tốt nghiệp của mình tại trường Đại học Michigan cùng thời điểm với Amos. Họ đã tiến hành một thí nghiệm về những sự ưu ái giữa các trò cá cược, mà tôi miêu tả đơn giản hơn như sau:

Bạn được đề nghị chọn lựa giữa hai trò cá độ, chúng được tiến hành trên vòng quay Rulet với 36 ô.

Cược A: 11/36 thắng 160 đô-la, 25/36 thua 15 đô-la.

Cược B: 35/36 thắng 40 đô-la, 1/36 thua 10 đô-la.

Bạn được đề nghị chọn giữa một bên là cược an toàn với một bên là cá cược rủi ro hơn: Một chiến thắng gần như chắc chắn với một khoản tiền khiêm tốn, hoặc một cơ may nho nhỏ để thắng được một khoản tiền đủ lớn và một xác suất thua cược cao. Sự an toàn chiếm ưu thế, và B rõ ràng là lựa chọn phổ biến hơn.

Giờ hãy xem xét từng bàn cược một cách riêng lẻ: Nếu bạn sở hữu cược đó, mức giá thấp nhất mà ở đó bạn sẽ bán là bao nhiêu? Hãy nhớ rằng bạn đang không mặc cả với bất cứ ai - nhiệm vụ của bạn là xác định mức giá thấp nhất mà ở đó bạn sẽ thực sự muốn từ bỏ trò cá cược này. Hãy thử! Bạn có thể phát hiện ra rằng phần thưởng có thể thắng được thật đáng chú ý trong nhiệm vụ này và rằng sự đánh giá của bạn về việc trò cá cược này đáng giá ra sao được gắn chặt với giá trị đó. Các kết quả xác minh cho sự phỏng đoán này, và mức giá bán đối với vụ cá cược A lớn hơn so với vụ cá cược B. Đây quả là một sự đảo ngược ưu tiên: Người ta chọn B trên A, nhưng nếu họ hình dung ra việc chỉ được sở hữu một trong số đó, họ đặt ra giá trị cho A cao hơn so với giá trị cho B. Giống như trong hai kịch bản vụ cướp, sự đảo chiều ưu tiên xảy ra bởi sự đánh giá cùng lúc tập trung sự chú ý vào một khía cạnh của tình huống – thực tế là cược A ít an toàn hơn nhiều so với cược B – ít nổi bật hơn trong sự đánh giá riêng lẻ. Các đặc trưng dẫn đến sự khác biệt giữa những phán quyết về các lựa chọn trong sự đánh giá riêng lẻ - mối ân hận của nạn nhân về việc xuất hiện trong cửa hàng tạp hóa sai và việc bám chặt lấy giải thưởng – bị chặn lại hoặc không có liên quan khi các phương án được đánh giá cùng lúc. Những phản ứng cảm xúc của Hệ thống 1 có khả năng định rõ sự đánh giá riêng lẻ nhiều hơn, sự đối chiếu diễn ra trong sự đánh giá cùng lúc luôn luôn đòi hỏi hành động đánh giá cẩn trọng và nỗ lực hơn, điều này viện tới Hệ thống 2.

Đảo ngược sự ưu tiên có thể được củng cố trong một thí nghiệm với chủ thể, tại đó các chủ thể đặt các mức giá lên cả hai ván như là một phần của một bản danh sách dài và cũng chọn lựa giữa chúng. Những người tham gia không có ý thức về sự trái ngược và những phản ứng của họ khi phải đối mặt với nó có thể trở nên thú vị. Một cuộc phỏng vấn vào năm 1968 của một người tham gia vào thí nghiệm này, được thực hiện bởi Sarah Lichtenstein, là một tác phẩm kinh điển có giá trị lâu bền của lĩnh vực này. Nhà thực nghiệm nói chuyện chi tiết với một người tham gia thí nghiệm bối rối, người này chọn lựa một cược ngược lại với những người khác nhưng sau đó lại sẵn

sàng trả tiền để trao đổi món hàng mà anh ta vừa mới lựa chọn lấy một cái khác mà anh ta vừa mới từ chối và đi hết chu kỳ lặp lại nhiều lần.

Kinh tế dựa trên lý trí chắc chắn sẽ không dễ bị ảnh hưởng từ những sự đảo chiều ưu tiên và do vậy hiện tượng này là một thách thức với mô hình tác nhân lý trí và với lý thuyết kinh tế được xây dựng trên chính mô hình này. Thách thức này có thể đã bị lờ đi, nhưng điều đó đã không diễn ra. Một vài năm sau khi những đảo chiều ưu tiên được công bố, hai nhà Kinh tế học được nể trọng, David Grether và Charles Plott, đã ra mắt một bài viết trên tập san uy tín American Economic Review, trong đó họ đã thông cáo các nghiên cứu của riêng họ về hiện tượng mà Lichtenstein và Slovic đã mô tả. Đó chắc hẳn là phát hiện đầu tiên của các nhà tâm lý học thực nghiệm đã từng thu hút được sự quan tâm của các nhà kinh tế. Đoạn mở đầu trong bài báo của Grether và Plott gây ấn tượng bất thường đối với một tờ báo học thuật và ý đồ của họ đã rõ ràng: "Một số lượng lớn dữ liệu và lý thuyết đang được phát triển trong giới hạn tâm lý sẽ trở nên đáng chú ý đối với các nhà kinh tế học. Được tiến hành trên bề mặt giá trị dữ liệu này đơn thuần trái ngược với lý thuyết ưu tiên và có những hàm ý rộng về chủ đề nghiên cứu các quyền ưu tiên trong phạm vi kinh tế. Tờ báo này công bố các kết quả của một chuỗi các thí nghiệm được dự tính sẽ làm mất uy tín các nghiên cứu của các nhà tâm lý học khi được áp dụng vào kinh tế."

Grether và Plott đã liệt kê 13 lý thuyết có thể lý giải những phát hiện ban đầu và đã tuyên bố một cách cẩn thận các thí nghiệm có mục đích mà đã thử thách những lý thuyết này. Một trong những giả thuyết của họ, điều mà – không cần thiết nói ra – các nhà tâm lý học thấy kẻ cả, là các kết quả rút ra được nhờ vào thí nghiệm được tiến hành bởi các nhà tâm lý học! Cuối cùng, chỉ một giả thuyết còn lại với thời gian: Các nhà tâm lý học đã đúng! Grether và Plott đã thừa nhận rằng giả thuyết này ít nhất là thỏa đáng từ quan điểm về lý thuyết chuẩn về sự ưu tiên, bởi "nó cho phép cá nhân lựa chọn việc phụ thuộc vào bối cảnh mà ở đó các chọn lựa được đưa ra" – một sự vi phạm rõ ràng học thuyết gắn kết.

Bạn có thể nghĩ rằng kết quả đáng ngạc nhiên này sẽ gây ra sự tự vấn lương tâm gây đau khổ trong số các nhà kinh tế học, như thể một sự giả định căn bản về lý thuyết của họ đã được thử thách thành công. Nhưng đây không phải là cách mọi thứ vận hành trong khoa học xã hội, bao gồm cả tâm lý học lẫn kinh tế học. Những niềm tin mang tính lý thuyết là thiết thực, và nó mang đến nhiều hơn một phát hiện gây hổ thẹn dành cho những lý thuyết đã được xác minh bị nghi ngờ một cách nghiêm trọng. Trong thực tế, bản báo cáo thẳng thắn đáng ngưỡng mộ của Grether và Plott có một chút ảnh hưởng

trực tiếp lên những lý lẽ của các nhà kinh tế, chắc hẳn gồm cả Grether và Plott. Tuy nhiên, nó đã góp phần vào thiện ý cao cả hơn của cộng đồng các nhà kinh tế học nhằm tiến hành nghiên cứu tâm lý học một cách nghiêm túc và theo cách đó đã thúc đẩy một cách đáng kể cuộc đàm luận vượt qua ranh giới của các ngành.

CÁC PHẠM TRÙ

"John cao bao nhiêu?" Nếu John cao 1.5 mét, câu trả lời của bạn sẽ phụ thuộc vào tuổi của cậu bé. Hệ thống 1 của bạn gọi ra một cách tự động quy phạm có liên quan, và ý nghĩa của tỷ lệ chiều cao được điều chỉnh một cách tự động. Bạn cũng có thể ghép các cường độ đan xen với các phạm trù và trả lời câu hỏi: "Một bữa ăn ở nhà hàng đắt đỏ được làm cho phù hợp với chiều cao của John như thế nào?" Câu trả lời của bạn sẽ phụ thuộc vào độ tuổi của John: Nếu cậu 16 tuổi, bữa ăn sẽ tốn kém ít hơn so với cậu 6 tuổi.

Nhưng giờ hãy nhìn vào điều này:

John 6 tuổi. Cậu bé cao 1.5 mét.

Jim 16 tuổi. Cậu bé cao 1.56 mét.

Với những đánh giá đơn lẻ, mọi người sẽ đồng ý rằng John rất cao còn Jim thì không cao, bởi chúng được so sánh với những quy phạm. Nếu bạn được hỏi một câu hỏi so sánh trực tiếp: "John có cao bằng Jim không?" bạn sẽ trả lời rằng cậu bé không cao hơn. Không hề có chút ngạc nhiên nào ở đây và mơ hồ. Tuy nhiên, trong các tình huống khác, thông qua quá trình này các chủ thể và biến cố khôi phục lại bối cảnh so sánh của riêng chúng có thể dẫn tới các chọn lựa không gắn kết về các vấn đề quan trọng.

Bạn không nên định hình ấn tượng rằng những đánh giá đơn lẻ và cùng lúc luôn mâu thuẫn nhau, hoặc rằng các phán quyết hoàn toàn lộn xộn. Thế giới của chúng ta bị chia nhỏ thành các phạm trù, theo đó chúng ta có các quy phạm, ví dụ như những cậu bé 6 tuổi hay những chiếc bàn. Những phán quyết và những sự ưu ái cố kết với nhau trong giới hạn các phạm trù nhưng tiềm ẩn sự rời rạc khi các chủ thể bị đánh giá thuộc về các phạm trù khác nhau. Ví dụ, trả lời ba câu hỏi sau:

Bạn thích thứ nào hơn, những quả táo hay những quả đào?

Bạn thích thứ nào hơn, món bít tết hay hầm?

Bạn thích thứ nào hơn, những quả táo hay món hầm?

Câu hỏi thứ nhất và thứ hai nhắc đến những khái niệm thuộc về cùng một phạm trù, và bạn ngay lập tức biết được rằng thứ nào mình thích hơn. Hơn thế, bạn đã có thể khôi phục lại thứ bậc tương tự từ sự đánh giá đơn lẻ ("Bạn thích táo nhiều tới đâu?" và "Bạn thích đào nhiều tới mức nào?") bởi những quả táo và đào đều là hoa quả. Sẽ không có sự đảo chiều ưu tiên nào bởi những loại hoa quả khác nhau được so sánh với cùng một quy phạm giống nhau và hoàn toàn được so sánh với từng thứ khác trong sự đánh giá đơn lẻ cũng như trong sự đánh giá cùng lúc. Ngược lại với những câu hỏi nằm trong phạm trù, không có câu hỏi cân bằng nào đối với sự so sánh giữa những quả táo và món bít tết. Không giống như những quả táo và đào, táo và món bít tết không phải là những vật thay thế về bản chất và chúng không thỏa mãn cùng một nhu cầu. Bạn đôi lúc muốn ăn món bít tết và đôi lúc muốn một quả táo, nhưng bạn hiếm khi nào nói rằng một trong hai thứ sẽ thực hiện chức năng giống như thứ còn lại.

Hãy tưởng tượng việc nhận được e-mail từ một tổ chức bạn khá tin tưởng, đề nghị đóng góp vì một nguyên nhân:

Loài cá heo có thể bị đe dọa và bị suy giảm một số lượng lớn ở nhiều nơi môi trường sinh sống của chúng bị ô nhiễm. Một quỹ đã được thành lập từ những đóng góp cá nhân nhằm mang lại những môi trường nhằm cải thiện điều kiện sống cho cá heo.

Những liên tưởng nào đã đưa ra trong câu hỏi này? Liệu rằng bạn hoàn toàn có thể nhận thức được về chúng, những ý niệm và ký ức của những nguyên nhân có liên quan dẫn đến sự suy giảm của loài cá heo kia xuất hiện trong đầu bạn. Các dự án đã được lên kế hoạch đặc biệt nhằm bảo vệ những loài có nguy cơ bị tuyệt chủng có thể được bạn hồi tưởng. Sự đánh giá dựa trên khía cạnh tốt - xấu là một cơ chế tự động của Hệ thống 1 và bạn đã định hình một ấn tượng ban đầu về thứ hạng của loài cá heo trong số các loài vật có nguy cơ bị tuyệt chủng xuất hiện trong đầu bạn. Cá heo đẹp đẽ hơn nhiều so với loài chồn sương, ốc sên, hoặc cá chép, chúng có một thứ hạng có triển vọng cao trong chuỗi các loài mà theo đó nó được so sánh một cách tự nhiên.

Câu hỏi mà bạn cần phải trả lời không phải là liệu rằng bạn thích cá heo hơn cá chép không; bạn đã từng được đề nghị đặt ra một giá trị bằng đô-la. Dĩ nhiên, bạn có thể biết được từ sự trải nghiệm của những thôi thúc trước đó rằng bạn chưa từng hưởng ứng những đề nghị kiểu này. Trong vài phút, hãy tưởng tượng bản thân bạn là một người quyên góp cho những yêu cầu giúp

đỡ giống như vậy.

Giống như nhiều câu hỏi phức tạp khác, hành động đánh giá về giá trị đồng đô-la có thể được giải quyết bằng sự thay thế và bù trừ cường độ. Vấn đề đồng đô-la thật phức tạp nhưng một câu hỏi dễ hơn đã luôn sẵn sàng ở trong đầu bạn. Bởi bạn thích cá heo, chắc hẳn bạn sẽ nhận thấy rằng việc cứu vớt chúng là một lý do tốt. Bước tiếp theo, cũng diễn ra tự động, đưa ra một số tiền bằng việc chuyển đổi cường độ yêu thích cá heo của bạn sang một mức đóng góp. Bạn có một ý thức về mức quyên góp của những lần trước đó của bạn vì những lý do mang yếu tố môi trường, chúng có thể khác với các mức đóng góp của bạn cho các hoạt động chính trị hoặc cho đội bóng đá của trường cũ. Bạn biết được khoản tiền nào sẽ là một khoản đóng góp "rất lớn" đối với bạn và những khoản tiền nào "lớn", "khiêm tốn", và "nhỏ". Bạn cũng có những phạm vi đối với thái độ của bạn trước các loài (từ "thích mê mệt" tới "không chút nào"). Bởi vậy bạn có khả năng chuyển đổi thái độ của mình sang phạm vi đồng đô-la, dịch chuyển một cách tự động từ "thích rất nhiều" sang "khoản quyên góp khá lớn" và từ đó sang một số tiền.

Vào một dịp khác, bạn được tiếp cận với một yêu cầu giúp đỡ khác:

Những người nông dân, đang phải phơi nắng trong nhiều giờ, có tỷ lệ mắc bệnh ung thư da cao hơn so với dân số nói chung. Những hoạt động khám bệnh thường xuyên có thể giảm thiểu rủi ro. Một quỹ sẽ được thành lập nhằm hỗ trợ các hoạt động khám bệnh cho nhóm bị đe dọa này.

Đây có phải là một vấn đề cấp bách không? Nó đã gợi ra phạm trù nào như là một quy phạm khi bạn đánh giá là cấp bách? Nếu bạn đã tự động phân loại bài toán là một vấn đề sức khỏe cộng đồng, chắc hẳn bạn đã phát hiện ra rằng mối đe dọa ung thư da ở những người nông dân không xếp hạng cao lắm trong số các vấn đề - gần như chắc chắn thấp hơn thứ hạng của loài cá heo trong số các loài có nguy cơ tuyệt chủng. Khi bạn đã chuyển ấn tượng của bạn về tầm quan trọng tương đối của vấn đề ung tư da sang một số lượng tiền, bạn cũng có thể đưa ra một sự quyên góp nhỏ hơn so với số bạn đã quyên nhằm bảo vệ một loài động vật yêu mến. Trong các cuộc thử nghiệm, cá heo đã thu hút được những khoản quyên góp lớn hơn một chút so với những người nông dân trong sự đánh giá đơn lẻ.

Tiếp đó, xem xét hai lý do trong sự đánh giá cùng lúc, cái nào trong hai sự việc, những con cá heo và những người nông dân, xứng đáng với một khoản quyên góp bằng tiền lớn hơn? Sự đánh giá cùng lúc nêu bật một đặc tính đã không được chú ý trong sự đánh giá đơn lẻ nhưng nó mang tính quyết định

khi nhận thấy: Những người nông dân là con người, cá heo chỉ là loài vật. Dĩ nhiên, bạn đã biết điều đó nhưng nó không liên quan tới sự phán quyết mà bạn đưa ra trong sự đánh giá từng trường hợp. Sự thực những con cá heo không phải là con người đã không nảy sinh bởi tất cả các vấn đề được kích hoạt trong bộ nhớ của bạn đã chia tách đặc tính đó. Sự thực những người nông dân là con người đã không xuất hiện trong suy nghĩ bởi tất cả các vấn đề sức khỏe cộng đồng đều có liên quan tới con người. Cấu trúc hẹp của sự đánh giá đơn lẻ đã để cho những con cá heo có một căn cứ có cường độ cao hơn, dẫn tới tỷ lệ quyên góp cao bởi sự bù trừ cường độ. Sự đánh giá cùng lúc thay đổi sự hình dung đối với các vấn đề: Đặc tính "con người và động vật" trở nên nổi bật chỉ khi cả hai cùng được xem xét cùng lúc. Trong sự đánh giá cùng lúc người ta chỉ ra một sự ưu ái có cơ sở dành cho những người nông dân và một thiện ý đóng góp nhiều hơn về cơ bản cho phúc lợi của họ hơn là cho sự bảo vệ một loài không phải con người được yêu thích. Ở đây thêm một lần nữa, giống như trong các trường hợp bàn về các trò cược và vụ cướp nã súng, những phán quyết được đưa ra dưới sự đánh giá đơn lẻ và cùng lúc sẽ không nhất quán.

Christopher Hsee, đến từ Đại học Chicago, đã đóng góp ví dụ sau đây về sự đảo chiều ưu tiên, giữa nhiều thứ khác nhau của cùng một loại. Đối tượng được đánh giá là những quyển từ điển âm nhạc đã qua sử dụng.

	Từ điển A	Từ điển B
Năm xuất bản	1993	1993
Số mục từ	10.000	20.000
Tình trạng	Như mới	Bìa bị rách, còn lại như mới

Khi những quyển từ điển được đánh giá đơn lẻ, cuốn từ điển A được định giá cao hơn nhưng dĩ nhiên sự ưu tiên thay đổi dưới sự đánh giá cùng lúc. Kết quả này minh chứng cho giả thuyết khả năng đánh giá của Hsee: Số lượng từ được cho không có trọng số trong sự đánh giá đơn lẻ, bởi các con số tự chúng không "thể định giá". Ngược lại, trong sự đánh giá cùng lúc ngay lập tức có thể thấy rõ ràng rằng cuốn từ điển B vượt trội hơn với thuộc tính này

và cũng hiển nhiên là số lượng từ là quan trọng hơn rất nhiều so với tình trạng bìa.

NHỮNG SỰ ĐẢO CHIỀU PHI LÝ

Đây là một lý do thích đáng để tin rằng hoạt động thực thi công lý bị tiêm nhiễm bởi những dự báo rời rạc trong một vài lĩnh vực. Căn cứ này được suy ra một phần từ các thí nghiệm, bao gồm cả những nghiên cứu của các ban bồi thẩm mô phỏng và một phần từ quan sát về những mô hình trong quá trình lập pháp, điều chỉnh và tranh chấp.

Trong một thí nghiệm, các thành viên ban bồi thẩm giả định được tập hợp từ các danh sách bồi thẩm đoàn tại Texas đã được đề nghị ước định những thiệt hại nặng nề trong một vài vụ án dân sự. Các vụ án được sắp theo các cặp, mỗi cặp gồm có một đòi hỏi bồi thường cho chấn thương về thể chất và một vì tổn thất tài chính. Các thành viên bồi thẩm giả định trước tiên đã ước định một trong số các kịch bản và sau đó họ được cho xem vụ án sẽ được gắn cặp và được đề nghị so sánh hai vụ án với nhau. Dưới đây là bản tóm lược của một cặp trong số các vụ án:

Vụ thứ nhất: Một đứa trẻ bị bỏng vừa phải khi bộ áo ngủ của cậu bé bắt lửa trong lúc đang nghịch diêm. Công ty sản xuất bộ đồ ngủ đó đã không làm ra những bộ đồ chịu lửa một cách thỏa đáng.

Vụ thứ hai: Những giao dịch lừa đảo của một ngân hàng gây ra tổn thất cho một ngân hàng khác là 10 triệu đô-la.

Một nửa số người tham gia thử nghiệm đã xét đoán vụ thứ nhất trước (với sự đánh giá đơn lẻ) trước khi so sánh cả hai vụ với sự đánh giá cùng lúc. Trình tự đó đã được đảo ngược đối với những người tham gia còn lại. Với sự đánh giá đơn lẻ, các thành viên bồi thẩm đoàn đã quyết định bồi thường cho ngân hàng bị lừa đảo mức phạt cao hơn so với đứa trẻ bị bỏng, có lẽ vì mức độ tổn thất tài chính đã đưa ra một nguồn đáng tin cậy.

Tuy nhiên, khi hai vụ án được xem xét cùng lúc, mối cảm thương dành cho nạn nhân cá nhân đã chiếm ưu thế trước tác động tin cậy và các thành viên bồi thẩm đã tăng mức bồi thường cho đứa trẻ trội hơn mức bồi thường dành cho ngân hàng. Tính trung bình trên một vài cặp vụ án tương tự, với sự đánh giá cùng lúc các mức bồi thường cho các nạn nhân bị chấn thương thể chất lớn hơn gấp đôi so với sự đánh giá đơn lẻ. Các thành viên bồi thẩm đã xem vụ án của đứa trẻ bị bỏng dựa trên đánh giá phù hợp với cường độ cảm xúc

của họ. Họ đã không thể lường trước được rằng mức bồi thường cho đứa trẻ có thể hóa ra không tương xứng trong bối cảnh của một mức phạt lớn dành cho một thể chế tài chính. Với sự đánh giá cùng lúc, mức phạt bồi thường cho ngân hàng vẫn bám vào tổn thất nó đã gánh chịu, nhưng mức đền bù cho đứa trẻ bị bỏng đã tăng lên, phản ánh sự giận dữ đã được gợi lên bởi sự sơ suất dẫn tới tổn thương cho một đứa trẻ.

Như chúng ta đã thấy, sự hợp lý thông thường được đáp ứng bởi những cấu trúc phổ quát hơn và toàn diện hơn và sự đánh giá cùng lúc rõ ràng phổ quát hơn sự đánh giá đơn lẻ. Dĩ nhiên, bạn nên thận trọng với sự đánh giá cùng lúc khi một số người kiểm soát những gì bạn thấy mong được hưởng lợi từ điều mà bạn chọn lựa. Những người làm nghề bán hàng nhanh chóng lĩnh hội được rằng sự thôi thúc của bối cảnh mà trong đó những người tiêu dùng nhận thấy một loại hàng hóa có thể ảnh hưởng một cách sâu sắc tới những sự ưu tiên. Ngoại trừ những trường hợp thôi thúc có chủ tâm tương tự, đó là một giả định rằng sự phán quyết tương đối, thứ nhất định có liên quan tới Hệ thống 2, có nhiều khả năng ổn định hơn so với những sự đánh giá đơn lẻ, nó thường phản ánh cường độ của những câu trả lời mang tính cảm xúc trong Hệ thống 1. Chúng ta có thể kỳ vọng rằng bất cứ tổ chức nào có mong muốn gợi ra được những phán quyết thận trọng sẽ mưu toan cung cấp cho những người phân xử một bối cảnh rộng với những hành động đánh giá về những vụ kiện cá nhân. Tôi đã ngạc nhiên khi được biết từ Cass Sunstein rằng các thành viên bồi thẩm đoàn áp định mức phạt bồi thường dứt khoát bị cấm xem xét các vụ kiện khác. Hệ thống luật pháp, trái ngược với cảm giác tâm lý nói chung, thiên về sự đánh giá đơn lẻ.

Trong một nghiên cứu khác về sự không đồng nhất trong hệ thống pháp lý, Sunstein đã so sánh những xử phạt hành chính có thể bị áp đặt bởi các cơ quan Chính phủ Mỹ khác nhau bao gồm Tổ chức Sức khoẻ và An toàn nghề nghiệp OSHA (Mỹ) và Trung tâm Bảo vệ Môi trường. Ông đã kết luận rằng: “Trong các phạm trù, các mức phạt dường như rất hợp lý, ít nhất nhận thức rằng những tổn hại càng nghiêm trọng càng bị trừng phạt khắt khe. Đối với những hành vi vi phạm an toàn lao động và sức khỏe, những hình phạt lớn nhất là dành cho những hành vi vi phạm lặp lại nhiều lần, kế tiếp là dành cho các vi phạm có chủ ý lẫn hành vi phạm tội nghiêm trọng và hình phạt ít nghiêm trọng nhất dành cho không tham gia vào đòi hỏi bảo tồn di tích.” Tuy nhiên, điều này bạn sẽ không ngạc nhiên về các hình phạt khác nhau nhiều giữa các đơn vị đã phản ánh các chính sách và lịch sử hơn là bất cứ mối quan tâm bao trùm lên sự công bằng. Một “vi phạm nghiêm trọng” các quy định liên quan đến an toàn lao động bị phạt ở hạn mức 7.000 đô-la, trong khi một vi phạm đạo luật bảo tồn chim hoang dã có thể dẫn đến một khoản phạt tiền

lên tới 25.000 đô-la. Các khoản tiền phạt là hợp lý trong bối cảnh các hình phạt khác được đặt ra bởi từng cơ quan, nhưng chúng có vẻ không cân xứng khi được so sánh với nhau. Như trong các ví dụ khác trong chương này, bạn có thể thấy được sự vô lý chỉ khi cả hai trường hợp được xem xét cùng lúc trong một cấu trúc rộng. Hệ thống các hình phạt hành chính cố kết với nhau trong các tổ chức, nhưng rời rạc về tổng thể.

PHÁT NGÔN VỀ NHỮNG SỰ ĐẢO LỘN

“Các đơn vị BTU chẳng có ý nghĩa gì cả cho tới khi tôi thấy được các đơn vị máy điều hòa không khí khác nhau tới đâu. Sự đánh giá tổng thể là cần thiết.”

“Bạn bảo rằng đây là một bài phát biểu vượt trội bởi bạn đã so sánh nó với những bài phát biểu khác của cô ấy. Đem so sánh với những người khác, cô ấy vẫn còn non kém lắm.”

Chương 34. Các cấu trúc và thực tế

Đội tuyển Ý và đội tuyển Pháp đã giáp mặt nhau trong trận chung kết World

Cup 2006. Hai câu tiếp theo đây đều mô tả kết quả: “Ý thắng”, “Pháp thua.” Những câu này có cùng chung ý nghĩa không? Câu trả lời phụ thuộc hoàn toàn vào việc bạn định nghĩa ý nghĩa là gì trong trường hợp này.

Nhằm mục đích đưa ra lập luận hợp lý, hai mô tả về kết quả của trận đấu này có thể hoán đổi cho nhau bởi chúng chỉ rõ cùng một trạng thái của sự việc. Như các nhà triết học nói, tình trạng thật sự của họ giống hệt nhau: Nếu một trong hai câu này đúng, thì câu còn lại cũng đúng. Đó là cách mà kinh tế nhận thức mọi thứ. Những niềm tin và sự ưu ái của họ là sự giới hạn thực tế. Nói cụ thể thì những chủ thể của các chọn lựa của họ là những trạng thái của vật chất, chúng không bị tác động bởi các từ ngữ được chọn để mô tả chúng.

Có một ý nghĩa khác của từ ý nghĩa, tại đó “Ý thắng” và “Pháp thua” không có chung một chút ý nghĩa nào. Theo hướng này, ý nghĩa của một câu là điều xảy ra trong cơ chế liên kết của bạn khi bạn lĩnh hội nó. Hai câu này gợi ra những liên tưởng khác biệt rõ rệt. “Ý đã thắng” gợi ra những suy nghĩ về đội tuyển Ý và họ đã làm gì để chiến thắng. “Pháp đã thua” gợi ra suy nghĩ về đội tuyển Pháp và họ đã làm gì để dẫn tới thất bại, bao gồm cả cú “đánh đầu” đáng nhớ của cầu thủ ngôi sao người Pháp Zidane vào một cầu thủ người Ý. Trong mối quan hệ với những liên tưởng xuất hiện trong đầu – Hệ thống 1 tác động trở lại như thế nào – cả hai câu thực sự “ám chỉ” những việc khác nhau. Sự thực là những trạng thái tương đương gợi ra một cách hợp lý những phản ứng khác nhau làm cho nó không thể khiến con người có được lý trí hợp lý như kinh tế.

CẤU TRÚC CẢM XÚC

Amos và tôi đã ứng dụng chiêu bài các hiệu ứng cấu trúc lên những tác động không được lý giải về việc cái gì tạo ra công thức dựa trên những niềm tin và sự ưu ái. Đây là một trong những ví dụ chúng tôi đã sử dụng:

Bạn sẽ chấp nhận một trò may rủi đặt ra 10% cơ may thắng 95 đô-la và 90% khả năng thua 5 đô-la chứ?

Bạn sẽ bỏ ra 5% để tham gia vào một trò xổ số đặt ra 10% thắng được 100 đô-la và 90% nguy cơ chẳng được gì chứ?

Trước hết, hãy dành ra chút thời gian để thuyết phục bản thân rằng hai vấn đề này là khác biệt. Đối với cả hai trường hợp bạn cần phải quyết định xem liệu có chấp nhận một viễn cảnh không chắc chắn mà bạn hoặc có thêm 95 đô-la hoặc mất đi 5 đô-la. Ưu tiên của một số người dựa trên giới hạn hiểu biết của họ sẽ đưa ra cùng một câu trả lời cho cả hai câu hỏi đó, tuy nhiên trên thực tế, những cá nhân như vậy rất hiếm. Một số người ưu tiên việc giới hạn đưa ra cùng câu trả lời cho cả hai câu hỏi nhưng những người như vậy rất hiếm. Thực tế, cách giải thích thu hút được nhiều câu trả lời tích cực đó là: Câu thứ hai. Một kết quả tồi sẽ trở nên dễ chấp nhận nếu nó được mô tả đơn giản như thể thua một trò may rủi. Chúng ta sẽ không ngạc nhiên: Những tổn thất gợi ra những cảm giác tiêu cực mạnh hơn những chi phí. Các chọn lựa không có giới hạn thực tế, bởi vậy Hệ thống 1 không có giới hạn thực tế.

Vấn đề mà chúng tôi đã lập ra bị ảnh hưởng bởi điều chúng tôi đã học được từ Richard Thaler, người đã nói với chúng tôi rằng khi ông còn là một sinh viên mới tốt nghiệp, ông đã đính lên bảng của mình một tấm thiệp nói rằng CHI PHÍ KHÔNG PHẢI LÀ NHỮNG MẤT MÁT. Trong bài luận đầu tiên của mình bàn về hành vi người tiêu dùng, Thaler đã mô tả cuộc thảo luận về việc liệu các trạm xăng dầu được phép tính các mức giá khác nhau đối với việc mua xăng được trả bằng tiền mặt hoặc bằng thẻ tín dụng không. Nhóm vận động cho việc mua xăng trả bằng thẻ tín dụng đã rất nỗ lực biến việc chênh lệch giá thành trái luật nhưng nó đã có một quan điểm dự phòng: Sự khác biệt, nếu được phép, sẽ được ghi nhận là một khoản chiết khấu tiền mặt, không phải một phụ phí tín dụng. Tâm lý của họ là có cơ sở: Người ta sẽ dễ dàng từ bỏ một khoản chiết khấu hơn là phải trả thêm một khoản phụ phí. Cả hai có thể là tương đương về mặt kinh tế, nhưng chúng không tương đương về mặt tâm lý.

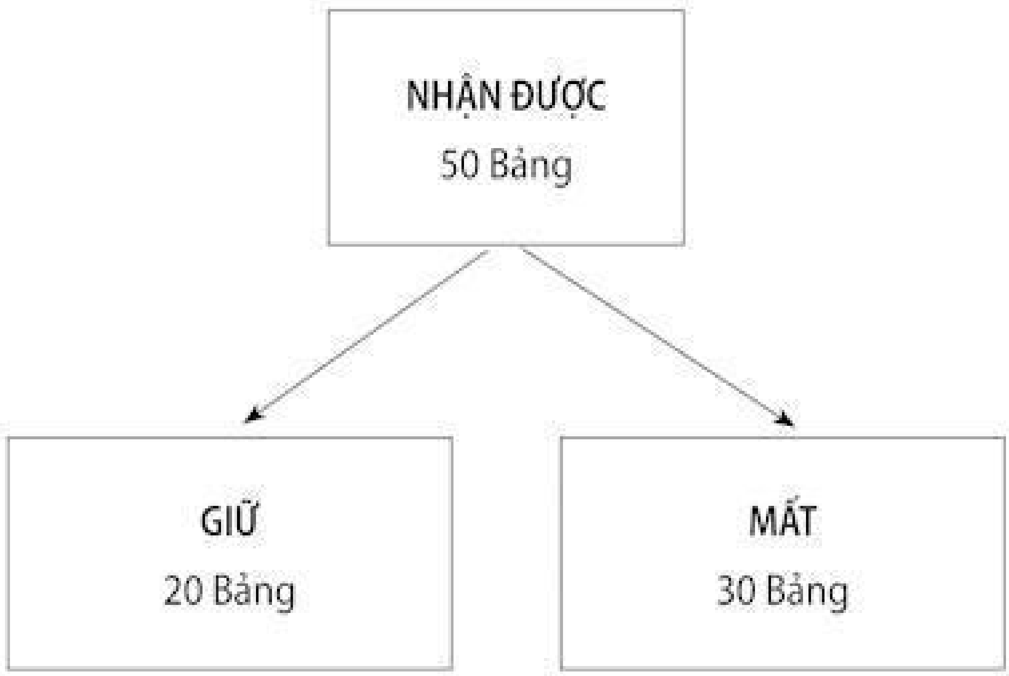
Trong một thí nghiệm sâu hơn, một nhóm các nhà thần kinh học tại trường Đại học chuyên nghiệp London đã kết hợp với một nghiên cứu về các hiệu ứng cấu trúc với những ghi chép về phạm vi hoạt động tại các vùng khác nhau của não bộ. Để nhằm đưa ra những thước đo chính xác về phản ứng của não bộ, thí nghiệm tiến hành với nhiều thử nghiệm. Hình 14 minh họa cho hai giai đoạn của một trong những thử nghiệm này.

Trước tiên, chủ thể được đề nghị hình dung rằng cô nhận được một khoản tiền, trong ví dụ này là 50 bảng.

Chủ thể sau đó được đề nghị lựa chọn giữa một kết quả chắn chắn với một trò may rủi trên một vòng quay cơ hội: Nếu vòng quay dừng lại ở màu trắng

cô, "nhận được" toàn bộ số tiền; nếu nó dừng lại ở màu đen cô chẳng có gì cả. Kết quả chắc chắn đơn giản là giá trị dự tính của trò may rủi này là một khoản lời 20 bảng.

Như được chỉ ra, kết quả chắc chắn tương tự có thể được đóng khung theo hai cách: Giống như Giữ 20 Bảng hoặc như Thua 30 Bảng. Các kết quả khách quan hoàn toàn giống hệt với hai khung và một giới hạn thực tế có thể phản ứng trước cả hai theo cùng một cách – lựa chọn điều chắc chắn hoặc không chú ý tới trò may rủi theo cấu trúc – nhưng chúng ta đều biết rằng trí óc con người không bị giới hạn trước thực tế. Các xu hướng tiếp cận hoặc né tránh được gợi ra bởi các từ ngữ, và chúng ta dự tính Hệ thống 1 có xu hướng thiên về phương án chắc chắn khi nó được định rõ như là Giữ và chống lại phương án tương tự khi nó được định rõ như là Thua.



Hình 14

Thí nghiệm này bao gồm nhiều thử nghiệm và từng người tham gia gặp phải một vài vấn đề lựa chọn trong cả trạng thái Giữ lẫn Thua. Như đã dự tính, mỗi người trong số 20 chủ thể đã cho thấy một hiệu ứng cấu trúc: Họ có nhiều khả năng lựa chọn điều chắc chắn trong khung Giữ và nhiều khả năng chấp nhận trò may rủi trong khung Thua. Nhưng các chủ thể đều không giống nhau. Một số rất dễ nhạy cảm với cấu trúc của vấn đề. Số khác hầu như đã đưa ra lựa chọn giống nhau bất chấp khung – như là một cá nhân giới hạn thực tế nên làm. Các tác giả đã xếp hạng 20 chủ thể một cách phù hợp và đặt cho bảng xếp hạng một nhãn ấn tượng: Chỉ số hợp lý.

Phạm vi hoạt động của não bộ đã được ghi lại khi các chủ thể đưa ra từng quyết định. Sau đó, các thử nghiệm đã bị phân tách thành hai nhóm:

1. Các thử nghiệm theo đó lựa chọn của chủ thể thích ứng với cấu trúc.

- Đã ưu tiên điều chắc chắn trong lối diễn đạt Giữ.
- Đã ưu tiên trò may rủi trong lối diễn đạt Thua.

    2. Các thử nghiệm trong đó sự lựa chọn đã không thích ứng với cấu trúc.

Các kết quả khác thường minh chứng cho khả năng của phương pháp rèn luyện mới của các nhà thần kinh học – nghiên cứu về não bộ của một người làm gì trong lúc anh ta phải đưa ra các quyết định. Các nhà thần kinh học đã tiến hành hàng ngàn thí nghiệm như vậy, và họ đã nhận biết được để dự đoán các vùng cụ thể của não bộ "sáng lên" – cho thấy lưu lượng oxy tăng lên, nó cho thấy phạm vi hoạt động của thần kinh được nâng cao và phụ thuộc vào mục tiêu của nhiệm vụ. Các vùng khác nhau hoạt động khi cá nhân chú tâm tới một vật thể thị giác, tưởng tượng tâng một quả bóng, nhận diện một khuôn mặt hoặc nghĩ về một ngôi nhà. Các vùng khác sáng lên khi cá nhân bị khuấy động cảm xúc, trong một cuộc xung đột hoặc tập trung vào việc giải quyết một vấn đề. Mặc dù các nhà thần kinh học né tránh một cách cẩn trọng ngôn ngữ "phần này của não bộ như thế này và thế này..." họ đã lĩnh hội được nhiều về "những cá tính" của các vùng não bộ khác nhau và sự đóng góp của những phép phân tích phạm vi hoạt động của não bộ cho sự giải thích về tâm lý đã được cải thiện một cách đáng kể. Nghiên cứu cấu trúc đã mang lại ba phát hiện chính:

- Phân khu được liên kết với sự khuấy động cảm xúc (hạch hạnh) hầu như có thể chủ động khi các chọn lựa của chủ thể tương thích với cấu trúc. Điều này chỉ giống như điều chúng ta có thể dự tính nếu những từ chứa đựng cảm xúc Giữ và Thua tạo ra một xu hướng tức thì nhằm tiếp cận với điều chắc chắn (khi chúng được cấu trúc như là một lợi ích) hoặc né tránh nó (khi nó bị cấu trúc như là một tổn thất). Hạch hạnh được truy nhập rất nhanh bởi các tác nhân kích thích cảm xúc – và nó là một nghi vấn thích hợp đối với sự rắc rối trong Phương thức số 1.
- Một phân khu não bộ được biết là có liên quan tới sự xung đột và tự kiểm soát (vùng vỏ não vành đai trước) linh lợi hơn khi các chủ thể đã không thực thi điều đến một cách tự nhiên – khi họ lựa chọn điều chắc chắn, mặc dù nó đang bị gán cho là Thua. Việc cưỡng lại sự nghiêng

về Hệ thống 1 dường như bao gồm cả sự xung đột.

- Những chủ thể "có lý trí" nhất – những người ít bị ảnh hưởng trước các hiệu ứng cấu trúc nhất – đã chỉ ra phạm vi hoạt động nâng cao tại một vùng trán của não bộ có liên quan trong việc kết hợp cảm xúc và lập luận để đi đến các quyết định. Đáng chú ý là: Những cá nhân "có lý trí" đã không phải là những người chỉ ra được dấu hiệu thần kinh mạnh nhất của sự xung đột. Nó cho thấy những người tham gia cao nhất này đã (thường là không luôn luôn) bị giới hạn thực tế bởi sự xung đột nhỏ.

Bằng việc tham gia vào những quan sát về các chọn lựa trong thực tế với một bản đồ khu vực hoạt động thần kinh, nghiên cứu này đã cung cấp một sự minh chứng thuyết phục về việc cảm xúc được gợi ra bởi một từ có thể "hé lộ" sự chọn lựa sau cùng như thế nào.

Một thí nghiệm mà Amos đã tiến hành cùng với các đồng sự ở Trường Y Harvard là ví dụ tiêu biểu về cấu trúc cảm xúc. Những người tham gia là bác sĩ được cung cấp những số liệu về các kết quả của hai pháp đồ dành cho bệnh ung thư phổi: Phẫu thuật và xạ trị. Tỷ lệ sống sót trong 5 năm rõ ràng thiên về phương pháp phẫu thuật, nhưng trong ngắn hạn phẫu thuật rủi ro hơn xạ trị. Một nửa số người tham gia đọc các số liệu về những tỷ lệ sống sót, số còn lại nhận được cùng một thông tin trong mối tương quan với tỷ lệ tử vong. Cả hai mô tả về các kết quả trong ngắn hạn của phương pháp phẫu thuật là:

Tỷ lệ sống sót trong một tháng là 90%.

Có 10% số bệnh nhân tử vong trong tháng đầu tiên.

Bạn ngay từ đầu biết được các kết quả là: Phương pháp phẫu thuật trong cấu trúc trước đây (84% các bác sĩ chọn nó) phổ biến hơn nhiều so với sau này (với 50% thiên về xạ trị). Sự tương đương theo logic về hai mô tả là rõ ràng và một người lập định giới hạn thực tế sẽ đưa ra quyết định giống như vậy bất chấp sự diễn đạt mà cô đã thấy. Nhưng Phương thức số 1, như chúng ta đã từng biết tới, hiếm khi bỏ qua những từ ngữ hàm xúc: Tử vong là tồi tệ, sống sót là tốt, và 90% sống sóng nghe có vẻ khích lệ nhưng ngược lại 10% tử vong thật khủng khiếp. Một phát hiện quan trọng của nghiên cứu đó là các bác sĩ cũng dễ bị ảnh hưởng bởi hiệu ứng cấu trúc giống như những người không có kiến thức y khoa (các bệnh nhân tại bệnh viện và sinh viên tốt nghiệp tại một trường kinh doanh). Rõ ràng, sự đào tạo về y khoa không có sự phòng vệ chống lại sức mạnh của cấu trúc.

Nghiên cứu Giữ - Thua và thí nghiệm sống sót - tử vong khác nhau ở một khía cạnh quan trọng. Những người tham gia trong nghiên cứu mô tả sinh động não bộ đã có nhiều thử nghiệm, trong đó họ gặp phải những cấu trúc khác nhau. Họ đã có cơ hội để nhận diện các hiệu ứng làm rối trí của các khung và đơn giản hóa nhiệm vụ của mình bằng việc chấp nhận một cấu trúc phổ biến, có lẽ bằng việc chuyển đổi số tiền Thua sang khoản Giữ tương đương. Sẽ cần phải viện tới một người nhanh trí (và một Hệ thống 2 - cảnh giác) để biết cách thực hiện điều này và một vài người tham gia mà đã làm chủ được sự thành thạo hầu như chắc chắn nằm trong số những tác nhân "có lý trí" mà các nhà thực nghiệm đã nhận ra. Ngược lại, các bác sĩ đọc các số liệu về hai liệu pháp trong cấu trúc phẫu thuật đã không có lý do gì để nghi ngờ rằng họ sẽ đưa ra một sự chọn lựa khác biệt nếu họ đã được nghe những số liệu giống nhau được cấu trúc trong mối liên quan với sự tử vong. Việc tái cấu trúc là kết quả của sự nỗ lực và Hệ thống 2 như thường lệ tỏ ra lười biếng. Trừ khi có một lý do rõ ràng để hành động khác đi, hầu hết chúng ta thụ động chấp nhận những vấn đề quyết định khi chúng được cấu trúc và bởi vậy hiếm khi có một cơ hội để khám phá ra phạm vi mà theo đó những ưu tiên của chúng ta là giới hạn khung thay vì giới hạn thực tế.

NHỮNG TRỰC GIÁC RỖNG

Amos và tôi đã trình bày thảo luận của chúng tôi về hoạt động cấu trúc qua một ví dụ được biết tới như là "vấn đề dịch bệnh từ châu Á":

Hãy tưởng tượng rằng nước Mỹ đang chuẩn bị cho sự bùng nổ một dịch bệnh từ châu Á bất thường, dự kiến giết chết 600 người. Hai chương trình chọn lựa nhằm chống lại dịch bệnh đã được đệ trình. Cho rằng các căn cứ khoa học chính xác về các kết quả của hai chương trình như dưới đây:

Nếu chương trình A được chấp thuận, 200 người sẽ được cứu sống.

Nếu chương trình B được chấp nhận, một phần ba khả năng là 600 người sẽ được cứu sống và hai phần ba khả năng là không có ai được cứu cả.

Đại đa số những người tham gia chọn chương trình A: Họ thích phương án chắc chắn hơn là trò may rủi.

Các kết quả của hai chương trình được cấu trúc khác đi như sau:

Nếu chương trình A' được thông qua, 400 người sẽ chết.

Nếu chương trình B' được thông qua, có một phần ba khả năng là không có

ai chết cả và hai phần ba khả năng là 600 người sẽ chết.

Hãy nhìn nhận tỉ mỉ và so sánh hai lối diễn đạt: Các kết quả của hai chương trình A và A' là như nhau; tương tự như vậy với các kết quả của hai chương trình B và B'. Tuy nhiên, ở cấu trúc thứ hai, một lượng lớn người tham gia chọn trò may rủi.

Các sự chọn lựa khác nhau trong hai cấu trúc ăn khớp với lý thuyết triển vọng, tại đó các chọn lựa giữa những trò may rủi và những điều chắc chắn được giải quyết khác nhau, phụ thuộc vào việc liệu rằng các kết quả là tốt hay xấu. Những người đưa ra quyết định có xu hướng thích điều chắc chắn hơn trò may rủi (họ ác cảm với rủi ro) khi các kết quả là tốt. Họ có xu hướng từ bỏ điều chắc chắn và chấp nhận trò may rủi (họ đang tìm kiếm rủi ro) khi cả hai kết quả đều tiêu cực. Những kết luận này đã được củng cố vững chắc đối với những chọn lựa giữa những trò may rủi và những thứ chắc chắn trong lĩnh vực tiền tệ. Vấn đề dịch bệnh chỉ ra rằng quy tắc tương tự được áp dụng khi các kết quả được đo lường bằng những mạng sống được cứu hoặc mất đi. Trong bối cảnh này, thí nghiệm cấu trúc gợi ra rằng những ưu tiên mối ác cảm rủi ro và tìm kiếm rủi ro không phải là giới hạn thực tế. Những ưu tiên giữa các kết quả khách quan giống nhau đảo ngược bởi những sự làm thành công thức khác nhau.

Một trải nghiệm mà Amos đã cùng chung với tôi thêm một ghi chú dứt khoát vào câu chuyện. Amos được đề nghị có một bài phát biểu trước một nhóm các chuyên gia sức khỏe cộng đồng – những người đưa ra các quyết định về các liều vắc-xin và các chương trình khác. Ông đã tận dụng cơ hội để thuyết trình với họ về vấn đề dịch bệnh châu Á: Một nửa đã thấy được sự diễn đạt "cứu mạng", số còn lại đã trả lời câu hỏi "thiệt mạng". Giống như nhiều người khác, các chuyên gia này dễ bị ảnh hưởng bởi những hiệu ứng cấu trúc. Có một chút lo lắng rằng những viên chức đưa ra các quyết định có ảnh hưởng tới sức khỏe của mọi người có thể bị gây ảnh hưởng bởi sự lôi kéo bề ngoài nhưng chúng ta buộc phải quen với ý niệm rằng ngay cả các quyết định quan trọng cũng bị chi phối, nếu không phải là điều chỉnh, bởi Hệ thống 1.

Thậm chí điều lo lắng hơn là điều gì xảy ra khi người ta phải đương đầu với mâu thuẫn của mình: "Bạn chọn chắc chắn cứu được 200 mạng sống và bạn chọn mạo hiểm hơn là chấp nhận 400 cái chết. Giờ đây bạn biết được những chọn lựa này là mâu thuẫn, bạn quyết định như thế nào?". Câu trả lời thường là sự im lặng bối rối. Những khả năng trực giác đã xác định chọn lựa ban đầu đến từ Hệ thống 1 và không có nền tảng đạo đức nhiều hơn so với sự ưu tiên

giữ lại 20 bảng hay là mối ác cảm để mất 30 bảng. Chắc chắn cứu được các mạng sống là điều tốt, những cái chết là xấu. Hầu hết mọi người thấy được rằng Hệ thống 2 của họ không có những khả năng trực giác mang tính đạo đức của riêng nó để trả lời câu hỏi.

Tôi vô cùng biết ơn nhà kinh tế học đại tài Thomas Schelling về ví dụ ưa thích của tôi liên quan đến một hiệu ứng cấu trúc, thứ mà ông đã miêu tả trong cuốn sách của mình Choice and Consequence (Tạm dịch: Chọn lựa và Kết quả). Cuốn sách của Schelling được viết trước khi nghiên cứu về hoạt động cấu trúc của chúng tôi được công bố, và hoạt động cấu trúc không phải là vấn đề quan tâm chính của ông. Ông đã tường thuật lại từ kinh nghiệm giảng dạy một lớp học tại Trường Kennedy tại Harvard của mình, trong đó chủ đề là những sự miễn trừ gia cảnh trong mã số thuế. Schelling nói với các sinh viên của mình rằng một mức miễn trừ được thừa nhận đối với từng đứa trẻ và số lượng tiền miễn trừ độc lập với thu nhập của người nộp thuế. Ông hỏi ý kiến của họ về định đề sau:

Sự miễn trừ gia cảnh đối với người giàu có nên lớn hơn so với người nghèo hay không?

Các khả năng trực giác của bản thân bạn có thể rất giống với những sinh viên của Schelling: Họ nhận thấy rằng ý nghĩ thiên về việc người giàu nhận được một khoản miễn trừ lớn hơn là hoàn toàn không chấp nhận được.

Schelling sau đó đã chỉ ra rằng luật thuế là tùy chỉnh. Nó giả định một gia đình không có con như là trường hợp ngầm định và giảm thuế theo số lượng giảm trừ đối với từng đứa trẻ. Luật thuế dĩ nhiên có thể được làm lại với một trường hợp ngầm định khác: Một gia đình có hai đứa trẻ. Trong sự làm thành công thức này, các gia đình có số lượng trẻ nhỏ ít hơn so với số lượng trẻ ngầm định sẽ nộp thêm một khoản phí. Schelling giờ đây yêu cầu sinh viên của mình nói lên quan điểm của họ về một định đề khác:

Gia đình nghèo không con có nên nộp thêm phí nhiều bằng gia đình giàu có không con hay không?

Ở đây thêm một lần nữa bạn chắc hẳn đồng ý với phản ứng của các sinh viên với ý nghĩ này: Họ bác bỏ với cường độ mạnh mẽ tương đương như lần đầu. Nhưng Schelling đã chỉ cho lớp học của mình thấy được rằng họ không thể bác bỏ hợp lý cả hai đề xuất. Đặt cả hai sự làm thành công thức đứng cạnh nhau. Sự khác biệt giữa các mức thuế bởi một gia đình không có con với một gia đình có hai con được miêu tả như là một sự miễn trừ thuế trong sự diễn

đạt đầu tiên và như một sự gia tăng trong cái thứ hai. Nếu trong lối diễn đạt đầu tiên bạn muốn người nghèo nhận được lợi ích giống (hoặc lớn hơn) như người giàu bởi việc có con, thì bạn bắt buộc phải muốn người nghèo chịu mức thiệt thòi ít nhất là giống với người giàu bởi không có con.

Chúng ta có thể nhận ra Hệ thống 1 đang vận hành. Nó sản sinh ra một phản ứng tức thì trước bất cứ câu hỏi nào về giàu và nghèo: Khi lưỡng lự, nó thiên về người nghèo. Khía cạnh gây ngạc nhiên trong vấn đề của Schelling đó là quy tắc đạo đức giản đơn bề ngoài không vận hành chắc chắn. Nó tạo ra những câu trả lời trái ngược cho cùng một vấn đề, phụ thuộc vào việc vấn đề đó được cấu trúc như thế nào. Và dĩ nhiên bạn đã biết rõ câu hỏi kế tiếp. Giờ đây khi bạn đã thấy được rằng những phản ứng của bạn trước vấn đề bị ảnh hưởng bởi cấu trúc, đâu là câu trả lời của bạn cho câu hỏi: Việc đánh thuế nên giải quyết như thế nào với trẻ em nhà giàu và nghèo?

Ở đây thêm một lần nữa, bạn bị chết lặng bởi chính bản thân mình. Bạn có những trực giác tinh thần về những khác biệt giữa giàu và nghèo, nhưng những trực giác này phụ thuộc vào một điểm tham chiếu tùy biến, và chúng không phản ánh vấn đề thực tế. Vấn đề này – câu hỏi về những trạng thái thực của thế giới quan – là các gia đình đơn lẻ phải đóng bao nhiêu thuế, phải điền vào các ô trong bảng kê mã số thuế như thế nào. Bạn không có những trực giác tâm lý thuyết phục nào để dẫn dắt bạn trong việc giải quyết vấn đề này. Những cảm giác tâm lý của bạn bị bó chặt vào các cấu trúc, vào những mô tả về thực tại hơn là với thực chất của bản thân vấn đề. Thông điệp về bản chất của hoạt động cấu trúc đơn giản là: Việc cấu trúc không nên được nhìn nhận như là một sự can thiệp che giấu hoặc bóp méo một sự ưu tiên cơ bản. Chí ít trong thí dụ này – và cũng trong các vấn đề về dịch bệnh châu Á và về phương pháp phẫu thuật so với xạ trị đối với bệnh ung thư phổi – không có sự ưu tiên cơ bản nào bị che giấu hoặc bóp méo bởi cấu trúc. Các ưu tiên của chúng ta bàn về những vấn đề bị cấu trúc và những trực giác tâm lý của chúng ta hướng về những miêu tả, không phải về thực thể.

NHỮNG CẤU TRÚC CÓ LỢI

Không phải tất cả các cấu trúc là như nhau và một số cấu trúc rõ ràng tốt hơn so với các cách thức chọn lựa để miêu tả (hoặc để nghĩ đến) điều tương tự. Xem xét cặp vấn đề sau:

Một người phụ nữ đã mua hai tấm vé giá 80 đô-la để vào rạp. Khi đến rạp, cô mở ví ra và phát hiện hai tấm vé đã rơi mất. Liệu cô sẽ mua hai tấm vé khác để xem vở kịch?

Một người phụ nữ đi tới rạp, có ý định mua hai tấm vé với giá 80 đô-la một chiếc. Cô tới rạp, mở ví ra và hốt hoảng phát hiện ra rằng 160 đô-la mà cô dự định dùng để mua vé đã biến mất. Cô có thể sử dụng thẻ tín dụng. Liệu cô sẽ mua vé?

Những người tham gia chỉ được trông thấy một mô tả của vấn đề này đi đến những kết luận khác nhau, phụ thuộc vào cấu trúc đó. Hầu hết tin rằng người phụ nữ trong câu chuyện thứ nhất sẽ trở về nhà mà không xem buổi biểu diễn nếu cô đã mất hai tấm vé, và hầu hết tin rằng cô sẽ chi trả phí tổn cho những tấm vé để xem buổi biểu diễn nếu cô đánh mất tiền.

Sự lý giải có thể hoàn toàn tương tự - vấn đề này bao gồm giá trị tinh thần và sự lầm tưởng về chi phí đã đầu tư. Các cấu trúc khác nhau gợi ra những giá trị tinh thần khác nhau và ý nghĩa của sự tổn hại phụ thuộc vào trương mục mà theo đó nó được vào kết toán vào sổ. Khi các tấm vé dành cho một buổi biểu diễn đặc biệt bị mất, người ta tự nhiên liệt chúng vào chương mục có liên quan với vở kịch. Chi phí có vẻ như bị nhân đôi và có thể giờ đây lớn hơn giá trị trải nghiệm. Ngược lại, việc mất một số tiền mặt được tính vào trương mục "thu nhập thông thường" – khán giả thường xuyên của rạp hát nghèo hơn một chút so với cô đã từng nghĩ, và câu hỏi mà cô có thể tự hỏi bản thân là liệu mức giảm nhỏ trong số tài sản hiện có của cô sẽ thay đổi quyết định của cô về việc chi trả cho những tấm vé hay không. Hầu hết người tham gia nghĩ là không.

Tiền mặt bị mất dẫn tới hai quyết định hợp lý hơn. Đây là một cấu trúc có lợi hơn bởi tổn thất, ngay cả những tấm vé đã mất, bị "chìm" và các chi phí chìm nên được lờ đi. Việc đã xảy ra không có liên quan và kết quả duy nhất quan trọng, ví dụ này thể hiện rằng có một chuỗi các chọn lựa khán giả thường xuyên của rạp có hiện tại, và các kết quả có thể xảy ra của chúng. Bất kể thứ gì cô bị mất, thực tế có liên quan đó là cô bớt dư dả hơn so với cô từng có, trước khi cô mở ví của mình ra. Nếu những người từng bị mất những tấm vé hỏi xin lời khuyên của tôi, đây là điều tôi sẽ nói: "Liệu bạn sẽ mua những tấm vé nếu bạn đã đánh mất một khoản tiền mặt tương đương? Nếu có, hãy tiến về phía trước và mua lấy một cặp mới." Những cấu trúc phổ quát hơn và những giá trị toàn bộ thường dẫn tới những quyết định có lý trí hơn.

Trong ví dụ tiếp theo, hai cấu trúc chọn lựa gợi ra những trực giác chính xác khác nhau và một cái hoàn hảo hơn cái còn lại. Trong một bài báo có tựa đề "Ảo tưởng MPG," được đăng trên tạp chí Science (Khoa học) năm 2008, các nhà tâm lý học Richard Larrick và Jack Soll đã chỉ ra một trường hợp, trong

đó sự chấp thuận thụ động một cấu trúc sai lạc dẫn tới những chi phí đáng kể và những hệ quả chính sách nghiêm trọng. Hầu hết những người mua xe ô tô liệt kê mức hao tốn nhiên liệu trên mỗi dặm như là một trong những yếu tố quyết định lựa chọn của họ, họ biết được rằng những chiếc xe có lợi ích cao có mức chi phí vận hành thấp hơn. Nhưng cấu trúc đã được sử dụng theo một cách truyền thống tại nước Mỹ – dặm trên mỗi ga-lông – đưa ra chỉ dẫn vô cùng nghèo nàn đối với những quyết định cho cả các cá nhân lẫn những người đưa ra chính sách. Xem xét hai chủ xe đang tìm cách giảm các chi phí sau:

Adam chuyển từ một xe ngốn nhiên liệu mức 12 mpg sang một xe ngốn ít hơn một chút chạy ở mức 14 mpg.

Về phương diện bảo vệ môi trường, Beth chuyển từ một xe chạy 30 mpg sang một chiếc khác chạy ở mức 40 mpg.

Giả định rằng cả hai tài xế di chuyển với khoảng cách bằng nhau trong một năm. Người nào sẽ tiết kiệm nhiên liệu nhiều hơn khi chuyển đổi? Bạn gần như chắc chắn rằng hành động của Beth đáng kể đến hơn hành động của Adam: Cô đã giảm chỉ số mpg được 10 dặm hơn là một phần hai, và bằng một phần ba (từ 30 lên 40) hơn là một phần sáu (từ 12 lên 14). Giờ hãy buộc Hệ thống 2 của bạn phải làm việc. Nếu hai chủ xe đều lái 10.000 dặm, Adam sẽ giảm mức tiêu thụ của mình từ mức 833 ga-lông xuống một mức 714 ga-lông vẫn gây sốc, để tiết kiệm được 119 ga-lông. Mức sử dụng nhiên liệu của Beth sẽ rơi từ mức 333 ga-lông xuống còn 250, chỉ tiết kiệm được 83 ga-lông. Cấu trúc mpg ở đây đã sai, và nó sẽ bị thay thế bởi cấu trúc ga-lông trên một dặm (hoặc lít trên 100km, chỉ số này được sử dụng ở nhiều nước khác). Như Larrick và Soll đã chỉ ra, các trực giác sai lạc được thúc đẩy bởi cấu trúc mpg có khả năng làm cho những người đưa ra chính sách hiểu sai cũng như những người mua xe.

Dưới thời Tổng thống Obama, Cass Sunstein phụng sự với vai trò Chánh văn phòng Thông tin và Quy định nội bộ. Cùng với Richard Thaler, Sunstein đã đồng sáng tạo ra Cú hích, đây là cuốn sổ tay cơ bản dành cho việc áp dụng Kinh tế học hành vi vào chính sách. Không phải ngẫu nhiên mà dòng chữ "tiết kiệm nhiên liệu và bảo vệ môi trường" sẽ phải hiển thị trên từng chiếc xe mới sử dụng lần đầu tiên bắt đầu vào năm 2013 tại nước Mỹ, bao gồm cả thông tin ga-lông trên mỗi dặm. Thật không may, công thức chính xác này sẽ được in chữ nhỏ, cùng với thông tin giống với mpg nhiều hơn với chữ lớn, nhưng biện pháp này đang đi đúng hướng. Khoảng thời gian năm năm giữa sự công bố về "Ảo tưởng MPG" và sự thi hành sự sửa sai một phần chắc hẳn

là một thành tích mau chóng đối với một ứng dụng quan trọng của khoa học tâm lý tới chính sách công.

Một chỉ lệnh về hiến xác trong trường hợp chết do tai nạn được ghi chú trên giấy phép lái xe của cá nhân tại nhiều nước. Sự làm thành công thức đối với chỉ lệnh này là một trường hợp khác mà trong đó một cấu trúc rõ ràng vượt trội hơn cái khác. Một vài người sẽ biện luận rằng quyết định liệu có nên hay không nên hiến xác của một ai đó là không quan trọng, nhưng đó là căn cứ rõ ràng để hầu hết mọi người đưa ra sự chọn lựa của mình mà không suy nghĩ gì. Căn cứ này đến từ một sự so sánh về tỷ lệ hiến xác tại các nước châu Âu, nó cho thấy những khác biệt đáng chú ý giữa các quốc gia láng giềng và có sự tương đồng về văn hóa. Một bản báo cáo được công bố năm 2003 đã lưu ý rằng tỷ lệ hiến xác đạt gần 100% tại Áo nhưng chỉ đạt 12% tại Đức, 86% tại Thụy Điển nhưng chỉ 4% tại Đan Mạch.

Những khác biệt lớn này là một hiệu ứng cấu trúc, nó được gây ra bởi dạng thức của câu hỏi then chốt. Các nước có tỷ lệ hiến xác cao có dạng thức chọn lựa không tham gia, nơi các cá nhân không sẵn lòng hiến bắt buộc phải đánh dấu vào một ô tương ứng. Trừ khi họ thực hiện công việc đơn giản này, họ sẽ được coi là người hiến xác tự nguyện. Các nước có tỷ lệ hiến xác thấp có một dạng thức lựa chọn tham gia: Bạn cần phải đánh dấu vào một ô để trở thành một người hiến tặng. Tất cả chỉ có vậy. Sự dự đoán chuẩn nhất về việc liệu có hay không những người sẽ hiến các bộ phận cơ thể của mình là sự chọn lựa từ phương án ngầm định rằng sẽ chấp thuận mà không cần đánh dấu một ô nào.

Không giống như những hiệu ứng cấu trúc khác đã được tìm thấy ở những đặc trưng của Hệ thống 1, tác động của việc hiến xác được lý giải chính xác qua sự biếng nhác của Hệ thống 2. Người ta sẽ đánh dấu vào ô trống nếu họ đã thực sự quyết định điều họ mong muốn thực hiện. Nếu họ chưa sẵn sàng cho câu hỏi này, họ phải nỗ lực suy nghĩ liệu họ có muốn đánh dấu vào ô trống hay không. Tôi hình dung ra một mẫu biểu hiến xác trong đó người ta được yêu cầu giải quyết một bài toán trong ô trống tương ứng với quyết định của họ. Một trong những ô trống gồm có bài toán 2 + 2 = ? Bài toán trong một ô trống khác đó là 13 x 37 = ? Tỷ lệ hiến tặng sẽ chắc chắn thay đổi.

Khi vai trò của việc làm thành công thức được biết đến, một câu hỏi khôn khéo nảy sinh: Công thức nào sẽ được chấp thuận? Trong trường hợp này, câu trả lời thật dễ hiểu. Nếu bạn tin rằng một nguồn cung cấp lớn các bộ phận cơ thể được hiến tặng là tốt cho xã hội, bạn sẽ không đứng giữa một công thức mang lại gần như 100% sự hiến tặng với một công thức khác đưa

ra sự hiến tặng từ 4% số tài xế.

Như chúng ta đã xem đi xem lại, một sự chọn lựa quan trọng bị kiểm soát bởi một đặc tính hoàn toàn không logic của tình huống. Điều này thật khiến chúng ta lúng túng – đây không phải cách mà chúng ta có thể mong muốn để đưa ra những quyết định quan trọng. Hơn thế nữa, đây không phải cách chúng ta trải nghiệm những vận động của trí não, nhưng dấu hiệu của những ảo tưởng nhận thức này không thể phủ nhận được.

Kể đến như là một quan điểm chống lại lý thuyết tác nhân lý trí. Một lý thuyết xứng với cái tên khẳng định rằng các biến cố chắc chắn không thể xảy ra được, chúng sẽ không được diễn ra nếu lý thuyết này đúng. Khi một biến cố "không thể xảy ra" được trông thấy, lý thuyết này bị làm cho sai lệch. Các lý thuyết có thể tồn tại trong một khoảng thời gian dài sau khi căn cứ xác định được làm sai lệch chúng, và hình mẫu tác nhân lý trí đã tồn tại một cách chắc chắn căn cứ mà chúng ta đã thấy và cũng như nhiều căn cứ khác.

Những người hoài nghi về sự hợp lý không bị làm cho ngạc nhiên. Họ được đào tạo để trở nên nhạy cảm với sức mạnh của những yếu tố không logic như là những định thức của sự ưu tiên - mong mỏi của tôi đó là độc giả của cuốn sách này có thể đạt được độ nhạy ấy.

PHÁT NGÔN VỀ CẤU TRÚC VÀ THỰC TẾ

"Họ sẽ cảm nhận tốt hơn về điều đã xảy ra nếu họ có thể cấu trúc được kết quả trong mối liên hệ với việc họ giữ được bao nhiêu tiền hơn là họ mất đi bao nhiêu."

"Hãy tái cấu trúc vấn đề bằng việc thay đổi điểm tham chiếu. Hình dung rằng chúng ta đã không sở hữu nó. Chúng ta có thể nghĩ nó trị giá bao nhiêu?"

"Chuyển đổi tổn thất sang tài khoản tinh thần 'thu nhập chung' của bạn – bạn sẽ cảm thấy tốt hơn!"

PHẦN V. HAI BẢN THỂ

Chương 35. Hai bản chất

Thuật ngữ thỏa dụng có hai ý nghĩa riêng biệt theo suốt chiều dài lịch sử của

nó. Jeremy Bentham đã mở đầu Bài giới thiệu về các Nguyên tắc đạo đức và pháp luật của mình với một đoạn nổi tiếng "Tạo hóa đã đặt nhân loại dưới sự cai trị của hai bậc thầy tối thượng: Nỗi đau và niềm hoan lạc. Tạo hóa để cho chúng đứng riêng lẻ để chỉ ra những gì chúng ta cần phải làm, cũng như để xác định những gì chúng ta sẽ làm." Trong lời chú thích khó xử, Bentham đã lấy làm tiếc vì việc sử dụng từ thỏa dụng cho những trải nghiệm này, ông nói rằng ông đã không thể tìm ra một từ chuẩn hơn. Để phân biệt cách hiểu của Bentham về thuật ngữ này, tôi sẽ gọi đó là độ thỏa dụng trải nghiệm.

Trong suốt 100 năm qua, các nhà kinh tế học đã sử dụng cùng một từ để ám chỉ cả những thứ khác nữa. Như cách các lý thuyết kinh tế và lý thuyết ra quyết định áp dụng thuật ngữ, nó có ý rằng "khả năng mong muốn" và tôi gọi đó là độ thỏa dụng quyết định. Ví dụ, lý thuyết thỏa dụng kỳ vọng là tất cả về các quy luật về sự hợp lý chịu ảnh hưởng từ thỏa dụng quyết định; không có gì để bàn về những trải nghiệm hưởng lạc cả. Dĩ nhiên, hai khái niệm về độ thỏa dụng này sẽ trùng khớp nhau nếu người ta muốn mình sẽ tận hưởng điều gì và tận hưởng điều mà họ lựa chọn cho bản thân mình – và giả định về sự trùng khớp này tiềm ẩn trong ý niệm chung, khiến các tác nhân kinh tế có lý. Các tác nhân có lý trí được kỳ vọng nắm được những thị hiếu của mình, cả ở hiện tại lẫn tương lai và chúng có nhiệm vụ đưa ra các quyết định hợp lý tối đa hóa lợi ích.

ĐỘ THỎA DỤNG TRẢI NGHIỆM

Niềm đam mê của tôi với những khác biệt có thể giữa độ thỏa dụng trải nghiệm với độ thỏa dụng quyết định truy nguyên lại một quãng đường dài. Khi Amos và tôi vẫn còn đang nghiên cứu về lý thuyết triển vọng, tôi đã dựng lên một bài toán, bài toán đó như thế này: Hãy tưởng tượng một cá nhân bị một mũi tiêm gây đau đớn mỗi ngày. Ở đây không hề có sự điều chỉnh nào; nỗi đau ngày nào cũng giống ngày nào. Liệu người ta sẽ gắn cùng một giá trị cho việc giảm số lượng các mũi tiêm dự kiến từ 20 xuống 18 như

thể từ 6 xuống 4 hay không? Có bất kỳ sự giải thích nào cho một khác biệt như vậy ở đây không?

Tôi đã không thu thập dữ liệu, bởi kết quả quá rõ ràng. Bạn có thể tự mình xác nhận rằng bạn sẽ trả tiền nhiều hơn để giảm số mũi tiêm đi 1/3 (từ 6 xuống 4) so với giảm 1/10 (từ 20 xuống 18). Độ thỏa dụng quyết định về việc tránh được hai mũi tiêm trong trường hợp thứ nhất cao hơn so với trường hợp thứ hai và mọi người sẽ trả cho sự giảm thứ nhất nhiều hơn so với lần thứ hai. Nhưng sự khác biệt này lại thật ngớ ngẩn. Nếu nỗi đau không hề thay đổi từ ngày này sang ngày khác, cái gì có thể giải thích cho việc áp đặt những thỏa dụng khác nhau lên một sự giảm bớt của nỗi đau gộp tổng từ hai mũi tiêm, cho việc phụ thuộc vào số lượng các mũi tiêm trước đó? Trong các thuật ngữ mà chúng ta sử dụng ngày nay, bài toán gợi ra ý niệm rằng độ thỏa dụng trải nghiệm có thể được đo lường bởi số lượng các mũi tiêm. Nó cũng chỉ ra rằng, chí ít trong một số trường hợp, độ thỏa dụng trải nghiệm chính là tiêu chuẩn mà theo đó một quyết định nên được ấn định. Một người lập định trả những khoản tiền khác nhau để đạt được cùng một lợi ích của độ thỏa dụng trải nghiệm (hoặc được dung thứ cho cùng một mất mát) đang phạm phải một sai lầm. Bạn có thể thấy lời nhận xét này là hiển nhiên, nhưng trong lý thuyết quyết định, nền tảng duy nhất để đánh giá quyết định đó là sai lại mâu thuẫn với những sự ưu tiên khác. Amos và tôi đã tranh luận về vấn đề này nhưng chúng tôi đã không theo đuổi nó. Rất nhiều năm về sau, tôi đã lật lại vấn đề này.

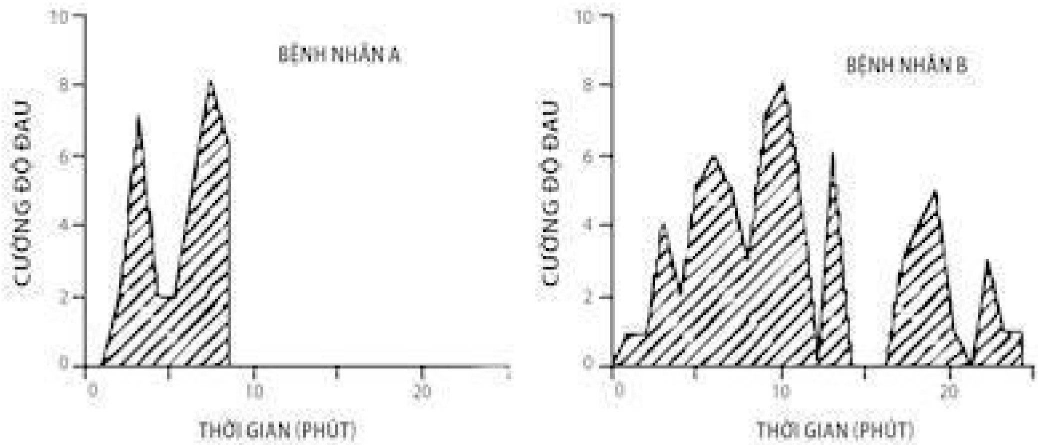
SỰ TRẢI NGHIỆM VÀ KÝ ỨC

Độ thỏa dụng trải nghiệm có thể được đo lường như thế nào? Chúng ta nên trả lời các câu hỏi kiểu như: “Helen đã phải trải qua đau đớn trong suốt quá trình điều trị y tế nhiều như thế nào?” hoặc “Cô ấy đã tận hưởng sự khoan khoái nhờ 20 phút vui chơi ở trên bãi biển nhiều chừng nào?” Nhà kinh tế học người Anh Francis Edgeworth đã nghiên cứu về chủ đề này vào thế kỷ XIX và đã đưa ra ý niệm về một “máy đo niềm hoan lạc”, một công cụ tưởng tượng tương tự với dụng cụ được sử dụng tại các trạm quan trắc thời tiết, nó sẽ đo lường cấp độ niềm vui hay nỗi đau mà một cá nhân trải qua tại bất cứ thời điểm nào.

Độ thỏa dụng trải nghiệm có thể biến đổi, nhiều như thời tiết trong ngày hoặc như áp suất khí áp và các kết quả sẽ được vẽ thành biểu đồ giống như một hàm số thời gian. Câu trả lời cho câu hỏi về việc Helen đã trải nghiệm nỗi đau hoặc niềm vui nhiều như thế nào trong suốt quá trình trị liệu hoặc kỳ nghỉ của mình có thể coi là “khu vực dưới đường cong”. Thời gian đóng một

vai trò quyết định trong ý niệm của Edgeworth. Nếu Helen ở trên bãi biển 40 phút thay vì 20 phút và khả năng hưởng thụ của cô vẫn ở mức cao, thì tổng độ thỏa dụng trải nghiệm của tình huống này nhân đôi, cũng như việc nhân đôi số lượng mũi tiêm khiến cho một loạt các mũi tiêm tồi tệ gấp đôi. Đó là lý thuyết của Edgeworth và giờ đây chúng ta có được một sự hiểu biết chính xác về những hoàn cảnh để đưa ra lý thuyết của ông.

Biểu đồ trong hình 15 mô tả sơ lược về những trải nghiệm của hai bệnh nhân đang chịu đựng một cuộc nội soi ruột kết đau đớn, được rút ra từ một nghiên cứu mà Don Redelmeier và tôi đã cùng nhau phác họa. Redelmeier, một bác sĩ và nhà nghiên cứu tại Đại học Toronto, đã tiến hành thí nghiệm này vào đầu những năm 1990. Quá trình này giờ đây được thực hiện thường xuyên với sự gây mê cũng như là một loại thuốc gây mất trí nhớ, nhưng những liều thuốc này không được phổ biến rộng như khi chúng tôi tiến hành thu thập dự liệu. Cứ 60 giây các bệnh nhân được nhắc nhở ra dấu về mức độ đau đớn mà họ phải chịu đựng ở thời điểm đó. Dữ liệu được chỉ ra nằm trên một hệ thống chia độ tại đó điểm 0 là “không hề đau đớn” và 10 là “đau không thể chịu đựng nổi”. Như bạn có thể thấy, sự trải nghiệm của mỗi bệnh nhân đã biến đổi đáng kể trong suốt quá trình, nó kéo dài 8 phút đối với bệnh nhân A và 24 phút đối với bệnh nhân B (số 0 cuối cùng đã được ghi lại sau khi quá trình này kết thúc). Tổng số 154 bệnh nhân đã tham gia vào thí nghiệm này; quá trình ngắn nhất kéo dài trong 4 phút, dài nhất trong 69 phút.



Hình 15

Kế tiếp, xem xét một câu hỏi dễ: Cho rằng hai bệnh nhân đã sử dụng hệ thống đo lường nỗi đau tương tự nhau, bệnh nhân nào đã chịu đựng nhiều hơn? Không có tranh luận nào. Có một sự đồng thuận tổng thể rằng bệnh

nhân B đã có khoảng thời gian tệ hơn. Bệnh nhân B ít nhất đã trải qua quãng thời gian giống như bệnh nhân A ở bất cứ cấp độ đau đớn nào, và "khu vực dưới đường cong" rõ ràng đối với B lớn hơn so với A. Dĩ nhiên yếu tố mấu chốt đó là quá trình của B diễn ra lâu hơn nhiều. Tôi sẽ gọi những thước đo dựa trên những báo cáo về nỗi đau tạm thời là những tổng lượng đo lường khoái lạc.

Khi quá trình này kết thúc, tất cả những người tham gia được đề nghị xếp hạng "tổng lượng nỗi đau" mà họ đã trải nghiệm trong suốt quá trình. Các diễn đạt nhằm để khuyến khích họ tư duy về toàn bộ nỗi đau mà họ đã thông báo, mô phỏng lại tổng lượng đo lường khoái lạc. Thật ngạc nhiên, những bệnh nhân này đã không hề làm điều gì theo kiểu đó. Các con số thống kê hé lộ hai phát hiện, chúng minh chứng cho một mô hình mà chúng tôi đã từng thấy được trong các thí nghiệm khác:

- Quy tắc đỉnh - đáy: Sự đánh giá hồi tưởng bao trùm được dự đoán đúng bởi số trung bình của mức độ đau đớn được báo cáo tại thời điểm tồi tệ nhất của sự trải nghiệm và tại điểm kết thúc.
- Bỏ qua khoảng thời gian: Khoảng thời gian thực hiện thủ thuật không có bất cứ tác động gì lên những đánh giá về tổng lượng nỗi đau.

Giờ đây bạn có thể áp dụng những quy tắc này cho những mô tả sơ lược của bệnh nhân A và B. Đánh giá tệ nhất (8 trên hệ số điểm 10) là như nhau đối với cả hai bệnh nhân, nhưng đánh giá sau cùng trước khi kết thúc quá trình là 7 đối với bệnh nhân A và chỉ 1 đối với bệnh nhân B. Do đó trị số trung bình đỉnh - đáy là 7.5 đối với bệnh nhân A và chỉ là 4.5 đối với bệnh nhân B. Như đã dự tính, bệnh nhân A nhớ được đoạn ký ức về tình huống này tồi tệ hơn nhiều so với bệnh nhân B. Đó là vận rủi của bệnh nhân A khi mà quá trình kết thúc tại thời điểm tồi tệ, để lại trong anh ta một ký ức không lấy gì làm dễ chịu.

Giờ đây chúng ta có một tình huống rối trí với tài sản: Hai thước đo độ thỏa dụng trải nghiệm – tổng lượng đo lường khoái lạc và đánh giá hồi tưởng – khác biệt về hệ thống. Các tổng lượng đo lường khoái lạc được tính toán bởi một người quan sát từ một báo cáo của cá nhân về sự trải nghiệm ở các thời điểm. Chúng tôi gọi những sự đánh giá này là khoảng thời gian ảnh hưởng, bởi sự tính toán của "khu vực dưới đường cong" phân phát các ảnh hưởng đồng đều lên tất cả các thời điểm: Hai phút đau đớn tồi tệ gấp hai lần so với một phút ở cùng cấp độ 9. Tuy nhiên, những phát hiện về sự trải nghiệm này và những điều khác cho thấy rằng những đánh giá hồi tưởng có độ nhạy với thời gian và ảnh hưởng từ hai thời điểm khác thường, đỉnh và đáy, nhiều hơn

so với những thứ khác. Vậy đâu là điều quan trọng? Bác sĩ nên làm gì? Sự chọn lựa có những ý nghĩa đối với việc hành nghề y. Chúng tôi đã lưu ý rằng:

- Nếu mục tiêu là giảm ký ức của bệnh nhân về nỗi đau, việc giảm cường độ đỉnh của nỗi đau có thể quan trọng hơn so với việc giảm thiểu thời gian diễn ra liệu pháp. Với lý lẽ tương tự, sự giảm nhẹ từ từ có thể thích hợp hơn so với giảm đột ngột nếu muốn bệnh nhân nhớ được một ký ức đẹp khi cơn đau tại thời điểm kết thúc liệu trình là khá nhẹ nhàng.
- Nếu mục đích là giảm số lượng cơn đau đã trải nghiệm thực, việc thực hiện liệu trình nhanh chóng có thể thích hợp dù cho việc làm như vậy sẽ làm tăng cơn đau lên đỉnh điểm cường độ và để lại cho bệnh nhân một ký ức kinh hãi.

Bạn thấy trong hai mục tiêu này cái nào là hấp dẫn nhất? Tôi chưa từng tiến hành một cuộc khảo sát thích hợp, nhưng ấn tượng của tôi chính là đại đa số sẽ có xu hướng thiên về việc giảm thiểu ký ức về cơn đau. Tôi nhận thấy sự hữu ích khi nghĩ về tình thế tiến thoái lưỡng nan này như là một mối xung đột về lợi ích giữa hai bản thể (mà không tương tự với hai phương thức quen thuộc). Bản thể trải nghiệm trả lời cho câu hỏi: "Bây giờ có đau không?" Bản thể hồi tưởng trả lời cho câu hỏi: "Nó như thế nào, về tổng thể?" Những ký ức là tất cả những gì chúng ta thu nhận để lưu giữ từ sự trải nghiệm của chúng ta về cuộc sống và sự hồi tưởng duy nhất mà chúng ta có thể chấp nhận khi chúng ta nghĩ về cuộc sống của mình chính là bản thể hồi tưởng.

Một lời nhận xét mà tôi đã nghe được từ một thính giả sau buổi diễn thuyết chứng minh sự phức tạp của việc phân biệt các ký ức từ những sự trải nghiệm. Ông ấy kể về việc lắng nghe một cách say mê một bản nhạc giao hưởng dài trên một đĩa nhạc đã bị xước ở đoạn gần kết, sinh ra một âm thanh khó nghe và ông đã tuyên bố rằng cái kết tồi "đã hủy hoại toàn bộ sự trải nghiệm". Nhưng sự trải nghiệm đó trên thực tế không bị hủy hoại, chỉ có ký ức về nó là có. Bản thể trải nghiệm đã có một sự trải nghiệm gần như là hoàn hảo và cái kết tồi đã không thể xóa đi điều đó, bởi nó đã thực sự diễn ra. Người chất vấn của tôi đã áp định toàn bộ tình tiết này là cấp độ thất bại, bởi nó đã kết thúc một cách rất tồi tệ, nhưng mức đó thực tế đã bỏ qua 40 phút tận hưởng âm nhạc vui thú nhất. Có phải sự trải nghiệm trong thực tế không hề có giá trị gì?

Sự trải nghiệm khó hiểu với ký ức về điều đó là một ảo tưởng về nhận thức thú vị - và đây là một sự thay thế khiến chúng ta tin rằng một sự trải nghiệm

đã qua có thể bị hủy hoại. Bản thể trải nghiệm không hề có tiếng nói. Bản thể hồi tưởng đôi khi sai, nhưng nó là thứ duy nhất đeo bám được mục tiêu và kiểm soát điều chúng ta lĩnh hội được từ đời sống, và nó là thứ duy nhất đưa ra các quyết định. Điều mà chúng ta lĩnh hội được trong quá khứ là để tối đa hóa những đặc trưng của các ký ức trong tương lai của chúng ta, chứ không nhất thiết cho sự trải nghiệm trong tương lai của chúng ta. Đó chính là sự chuyên quyền của bản thể hồi tưởng.

BẢN THỂ NÀO ĐÁNG ĐƯỢC QUAN TÂM?

Để làm sáng tỏ sức mạnh trong việc ra quyết định của bản thể hồi tưởng, tôi cùng với các đồng sự của mình đã phác thảo ra một thí nghiệm, sử dụng một hình thức tra khảo nhẹ mà tôi sẽ gọi là tình huống can đảm (tên chuyên ngành khó nghe của nó là co mạch máu/tăng áp suất máu). Những người tham gia được yêu cầu để cho nước lạnh buốt ngập tới cổ tay của mình cho tới khi họ được đề nghị rút ra và đưa cho một chiếc khăn ấm. Các chủ thể trong thí nghiệm của chúng tôi đã sử dụng bàn tay tự do còn lại của mình để điều khiển các mũi tên lên xuống trên một bàn phím nhằm cung cấp một bản ghi chép liên tục về sự đau đớn mà họ đang chịu đựng, một sự truyền đạt trực tiếp từ bản thể đang trải nghiệm. Chúng tôi chọn một mức nhiệt độ để gây ra cơn đau đáng kể nhưng vẫn có thể chịu đựng được: Những người tình nguyện tham gia dĩ nhiên có thể tự do rút tay của mình ra ở bất cứ thời điểm nào nhưng đã không có ai lựa chọn làm như vậy.

Mỗi người đã chịu đựng hai tình thế can đảm khác nhau:

Tình huống ngắn gồm có 60 giây nhúng trong nước ở mức 14°C, được trải nghiệm như là lạnh buốt, nhưng không phải không thể chịu đựng được. Vào cuối thời điểm 60 giây, người thực nghiệm đã chỉ dẫn người tham gia rút tay của mình ra khỏi nước và đưa ra một chiếc khăn ấm.

Tình huống dài, trong 90 giây. 60 giây đầu giống với tình huống ngắn. Người thực nghiệm không nói gì cả tại thời điểm hết 60 giây. Thay vào đó anh đã mở một cái van để cho dòng nước ấm hơn một chút chảy vào trong chậu. Trong suốt quãng 30 giây tiếp theo, nhiệt độ của nước tăng lên xấp xỉ 1°C, vừa đủ cho hầu hết các chủ thể nhận ra một sự giảm nhẹ trong cường độ của cơn đau.

Những người tham gia của chúng tôi đã được thông báo rằng họ sẽ có ba cuộc thử nghiệm can đảm như vậy, nhưng trong thực tế họ chỉ trải nghiệm tình huống ngắn và dài, mỗi tình huống với một tay khác nhau. Các thử

nghiệm được thực hiện cách nhau bảy phút. Bảy phút sau cuộc thử nghiệm thứ hai, những người tham gia được đưa tới một lựa chọn về thử nghiệm thứ ba. Họ được thông báo rằng một trong những trải nghiệm của họ sẽ được làm lại y như cũ và được tự do chọn lựa liệu có làm lại thí nghiệm mà họ đã làm với tay trái hoặc tay phải của mình hay không. Dĩ nhiên, một nửa số người tham gia đã thực hiện thử nghiệm ngắn với tay trái, một nửa còn lại với tay phải; một nửa đã thực hiện thử nghiệm ngắn trước, một nửa đã khởi đầu với thử nghiệm dài... Đây là một thí nghiệm được kiểm soát hết sức cẩn trọng.

Thí nghiệm này được lập ra nhằm tạo nên một sự xung khắc giữa những lợi ích của bản thể đang trải nghiệm với bản thể đang hồi tưởng, và cũng là giữa độ thỏa dụng trải nghiệm với độ thỏa dụng quyết định. Từ viễn cảnh của bản thể đang trải nghiệm, thử nghiệm dài rõ ràng là tệ hơn. Chúng tôi đã dự tính bản thể hồi tưởng sẽ đưa ra một ý kiến khác. Quy tắc đỉnh - đáy dự đoán một ký ức tệ hại dành cho thử nghiệm ngắn hơn là cho thử nghiệm dài và bỏ qua khoảng thời gian dự đoán rằng sự khác biệt giữa cơn đau 90 giây với 60 giây sẽ bị lờ đi. Bởi vậy chúng tôi đã dự đoán rằng những người tham gia có thể có một ký ức có lợi (hoặc ít bất lợi) hơn về thử nghiệm dài và lựa chọn lặp lại thử nghiệm này. Họ đã làm vậy, đúng 80% số người tham gia thông báo rằng cơn đau của họ giảm dần trong suốt giai đoạn cuối của tình huống dài đã lựa chọn lặp lại nó. Họ tự mình tuyên bố sẵn lòng chịu đựng cơn đau không cần thiết thêm 30 giây trong thử nghiệm dự kiến thứ ba.

Những chủ thể ưu tiên tình huống dài không phải là những người khổ dâm và đã không lựa chọn một cách kỹ càng mà đặt bản thân vào sự trải nghiệm tồi tệ, họ đã phạm phải một sai lầm. Nếu chúng tôi đã đề nghị họ: “Bạn sẽ thích một sự ngâm mình 90 giây hay chỉ phần đầu của nó?” họ sẽ chắc chắn lựa chọn phương án ngắn. Tuy nhiên, chúng tôi đã không sử dụng cụm từ đó và các chủ thể đã hành động một cách tự nhiên: Họ lựa chọn lặp lại tình huống mà theo đó họ có ký ức chống chọi lại ít hơn. Các chủ thể đã biết được khá rõ hành động nào kéo dài hơn - chúng tôi đã hỏi họ - nhưng họ đã không sử dụng kiến thức đó. Quyết định của họ đã bị chi phối bởi một quy tắc đơn giản của sự chọn lựa trực giác: Lựa lấy phương án mà bạn thích nhất, hoặc ít không thích nhất. Các quy tắc về ký ức đã xác định họ không thích hai lựa chọn nhiều ra sao, điều đó lần lượt xác định sự lựa chọn của họ. Thí nghiệm can đảm, giống như bài toán về những mũi tiêm cũ của tôi, đã gợi ra một sự không thống nhất giữa độ thỏa dụng quyết định với độ thỏa dụng trải nghiệm.

Những sự ưu tiên mà chúng ta đã thấy được trong thí nghiệm này là một ví

dụ khác về hiệu ứng càng ít càng tốt mà chúng ta đã từng bắt gặp trong một vài dịp trước đó. Một là nghiên cứu của Christopher Hsee, trong đó việc thêm những chiếc đĩa vào chuỗi 24 chiếc đĩa làm giảm tổng giá trị bởi một vài chiếc đĩa được thêm vào đã vỡ. Một ví dụ khác là của Linda, một phụ nữ năng động được đánh giá có nhiều khả năng là một nhà hoạt động vì nữ quyền hơn là một kế toán ngân hàng. Sự tương đồng ở đây không có gì là bất ngờ. Đặc trưng vận hành tương tự của Hệ thống 1 giải thích cho cả ba trường hợp: Hệ thống 1 đại diện cho các tập hợp gồm các giá trị trung bình, các quy phạm và các nguyên mẫu, không bao gồm những nội dung tổng quát. Từng tình huống can đảm là một chuỗi những khoảng thời gian ngắn mà bản thể hồi tưởng lưu giữ như là một khoảnh khắc nguyên mẫu. Chính điều này dẫn tới một sự xung đột. Đối với một người quan sát khách quan, việc đánh giá tình huống từ những thông báo của bản thể đang trải nghiệm, với giá trị là "khu vực dưới đường cong" tích tụ cơn đau theo thời gian; nó có tính chất của một hàm tổng. Ký ức mà bản thể đang hồi tưởng lưu giữ, ngược lại, là một khoảnh khắc tiêu biểu, bị tác động mạnh bởi đỉnh và đáy.

Tất nhiên, sự tiến hóa có thể đã lập ra bộ nhớ của động vật nhằm lưu trữ những cái tổng thể, giống như nó đã thực hiện một cách chắc chắn trong một số trường hợp. Điều này là quan trọng đối với một con sóc để "biết được" tổng lượng thức ăn nó đã tích trữ được và một hình dung về số trung bình các quả hạch có thể không phải là một sự thay thế đúng đắn. Tuy nhiên, số nguyên của nỗi đau hay niềm hưng phấn theo thời gian có thể ít quan trọng về mặt sinh học hơn. Ví dụ, chúng ta biết rằng những con chuột cho thấy sự bỏ qua khoảng thời gian đối với cả sự hưng phấn lẫn cơn đau. Trong một thí nghiệm, những con chuột liên tiếp bị đặt vào một chuỗi hành động, trong đó phát một luồng sáng báo hiệu rằng một cú sốc điện sẽ nhanh chóng được phóng ra. Những con chuột đã nhanh chóng nhận biết để sợ hãi luồng sáng, và cường độ nỗi sợ có thể được đo lường bởi một vài phản ứng sinh lý. Phát hiện đó là quãng thời gian diễn ra cú sốc có ít hoặc không có ảnh hưởng lên nỗi sợ - tất cả mọi vấn đề đó là cường độ đau của những tác nhân kích thích.

Những nghiên cứu kinh điển khác đã chỉ ra rằng sự kích thích bằng điện từ lên những vùng chuyên biệt trên não của chuột (và những vùng tương ứng trên não người) sinh ra một cảm giác về sự hưng phấn tột bậc, quá mạnh đến nỗi trong một số trường hợp mà có thể kích thích não những con chuột của qua việc ghì chặt một cái đòn bẩy sẽ chết đói mà không dừng lại để tự nạp thêm thức ăn. Sự kích thích hưng phấn bằng điện từ có thể được sinh ra trong sự bùng phát biến đổi về cường độ và thời gian diễn ra. Ở đây thêm một lần nữa, cường độ mới là vấn đề. Không vượt quá một điểm/có thể so sánh với một điểm, việc tăng thời lượng của một sự bùng phát kích thích

không xuất hiện để làm tăng sự hăm hở của động vật nhằm đạt được nó. Các quy tắc chi phối bản thể đang hồi tưởng của con người có một lịch sử phát triển lâu dài.

SINH VẬT HỌC ĐỐI CHỌI VỚI SỰ HỢP LÝ

Ý tưởng hữu ích nhất trong bài toán về những mũi tiêm đã ám ảnh tôi nhiều năm trước đây, đó là độ thỏa dụng trải nghiệm của một chuỗi các mũi tiêm gây đau đớn ngang bằng có thể được đo lường, bởi việc tính toán một cách đơn giản các mũi tiêm. Nếu tất cả các mũi tiêm đều gây sợ hãi như nhau, thì cả 20 mũi sẽ tồi tệ gấp đôi 10 mũi, sự sụt giảm từ 20 xuống 18 và một sự giảm từ 6 xuống 4 có trị giá ngang nhau. Nếu độ thỏa dụng quyết định không tương đương với độ thỏa dụng trải nghiệm, thì có cái gì đó sai khác với quyết định. Logic tương tự diễn ra trong thí nghiệm can đảm: Một tình huống đau đớn kéo dài 90 giây tồi tệ hơn so với 60 giây đầu tiên trong tình huống đó. Nếu người ta tự nguyện lựa chọn chịu đựng tình huống dài hơn, có cái gì đó sai khác với quyết định của họ. Trong bài toán ban đầu của tôi, sự sai khác giữa quyết định và trải nghiệm được khởi đầu từ độ nhạy giảm dần: Sự khác biệt giữa 18 và 20 ít lôi cuốn hơn, và có vẻ ít giá trị hơn, so với sự khác biệt giữa 6 và 4 mũi tiêm. Trong thí nghiệm can đảm, sự sai sót phản ánh hai nguyên tắc của ký ức: Sự bỏ qua thời gian diễn ra và quy tắc đỉnh - đáy. Các cơ chế là khác nhau nhưng kết quả thì tương tự: Một quyết định không hòa hợp chính xác với sự trải nghiệm.

Các quyết định không tạo ra sự trải nghiệm hợp lý nhất và những dự báo sai lầm về những cảm giác trong tương lai – cả hai đều là những tin xấu dành cho những người tin tưởng vào tính hợp lý của sự chọn lựa. Nghiên cứu về sự can đảm đã chỉ ra rằng: Chúng ta không thể tin tưởng hoàn toàn vào những ưu ái của mình để phản ánh những lợi ích của chúng ta, dù cho chúng có dựa trên sự trải nghiệm cá nhân, và dù cho ký ức về sự trải nghiệm đó vừa mới diễn ra trong vòng 15 phút! Những nếm trải và quyết định được định hình bởi ký ức và ký ức có thể sai. Căn cứ này đưa ra một thách thức có tầm ảnh hưởng tới ý niệm rằng con người có những ưu ái nhất quán và biết cách để tối đa hóa chúng, một nền tảng của mô hình tác nhân lý trí. Một mâu thuẫn được nhen nhóm trong sự định hình trí óc của chúng ta. Chúng ta có sự thiên vị mạnh mẽ đối với thời gian xảy ra những trải nghiệm về nỗi đau và sự hưng phấn. Chúng ta muốn nỗi đau bị rút ngắn và sự hưng phấn kéo dài. Nhưng ký ức của chúng ta, một đặc trưng của Hệ thống 1, đã được phát triển để hình dung ra thời khắc căng thẳng nhất của một tình huống đau khổ hay phấn khích (đỉnh) và những cảm giác khi tình huống ấy đạt tới điểm kết của nó. Một ký ức bỏ qua khoảng thời gian diễn ra sẽ không hậu thuẫn cho

sự thiên vị của chúng ta dành cho sự hưng phấn kéo dài hay những đau đớn ngắn ngủi.

Chương 36. Cuộc đời như một câu chuyện

Vào những buổi đầu nghiên cứu về sự đo lường trải nghiệm, tôi đã xem vở opera của Verdi có tên La Traviata. Vở opera này được biết đến bởi thứ âm nhạc tuyệt mỹ và một câu chuyện cảm động về tình yêu giữa một chàng quý tộc trẻ tuổi và nàng Violetta, một cô gái làng chơi. Cha của chàng trai gặp Violetta và thuyết phục cô từ bỏ người tình của mình, nhằm bảo vệ danh dự của gia đình và vị hôn phu của em gái chàng trai trẻ. Với hành động hy sinh cao cả, Violetta vờ từ bỏ người đàn ông mà nàng yêu say đắm. Nàng nhanh chóng rơi vào trạng thái suy kiệt (ở thế kỷ XIX, từ này được dùng để chỉ bệnh lao phổi). Vào cảnh diễn cuối cùng, Violetta nằm bất động, vây quanh là một vài người bạn. Người tình của nàng đã được báo tin và đang vội vã tới Paris để gặp nàng. Nghe được tin này, tâm trạng của nàng được thay đổi với hy vọng và niềm vui, nhưng nàng không qua nổi tình trạng tàn tạ.

Dù cho bạn đã từng xem vở opera đó bao nhiêu lần đi nữa, bạn bị kìm hãm với trạng thái căng thẳng và lo sợ trong thời khắc: Liệu người tình trẻ sẽ về kịp? Đây là một tình huống hết sức quan trọng đối với chàng trai để đoàn tụ với người tình của chàng trước khi nàng tạ thế. Dĩ nhiên, chàng đã trở về, vài bản đuy-ê tuyệt diệu về tình yêu được cất lên, và sau 10 phút tuyệt diệu của âm nhạc, Violetta qua đời.

Trên đường trở về nhà sau buổi diễn, tôi đã tự hỏi: Tại sao chúng ta để tâm quá nhiều tới 10 phút cuối ấy? Tôi đã nhanh chóng nhận ra rằng tôi đã không để ý một chút nào tới tuổi đời của nàng Violetta. Nếu tôi được cho biết rằng nàng đã qua đời ở tuổi 27, không phải ở tuổi 28 như tôi vẫn tin, thông tin cho biết nàng đã lỡ mất một năm sống đời hạnh phúc sẽ không lay chuyển tôi chút nào, nhưng khả năng để lỡ 10 phút là một vấn đề lớn. Hơn thế, cảm xúc mà tôi cảm nhận về cuộc đoàn viên của cặp tình nhân sẽ không hề thay đổi nếu tôi nhận thức được rằng họ thực sự đã có một tuần bên nhau, nhiều hơn 10 phút. Dù vậy, nếu người tình của nàng tới quá muộn, La Traviata có thể sẽ là một câu chuyện khác biệt hoàn toàn. Một câu chuyện về những biến cố đầy ý nghĩa và những thời khắc đáng nhớ, không phải về sự trôi chảy của thời gian. Sự bỏ qua thời gian là điều bình thường trong một câu chuyện, và cái kết thường định rõ nét đặc sắc của nó. Những đặc trưng cốt lõi như nhau xuất hiện trong các quy tắc của thể văn tường thuật và trong những sự hồi

tưởng về nội soi ruột kết, kỳ nghỉ và những bộ phim. Đây là cách mà bản thể đang hồi tưởng diễn ra: Nó viết ra những câu chuyện và lưu giữ chúng cho sự tham chiếu trong tương lai.

Không chỉ bởi vở opera mà chúng ta nghĩ về cuộc đời như là một câu chuyện và mong ước nó kết thúc đẹp. Khi chúng ta nghe về cái chết của một người phụ nữ, người đã bị ghẻ lạnh bởi con gái của mình trong nhiều năm, chúng ta muốn được biết liệu họ có được hòa hợp khi cái chết cận kề. Chúng ta không chỉ quan tâm tới những cảm giác của người con gái – chính là hình thức kể về cuộc đời của người mẹ khiến chúng ta mong muốn cuộc sống của người mẹ được cải thiện. Việc quan tâm tới mọi người thường mang hình thái quan tâm đối với đặc trưng của những câu chuyện của họ, không vì cảm giác của họ. Thực vậy, chúng ta có thể cảm động sâu sắc ngay cả bởi những biến cố mà đã thay đổi các câu chuyện về những người đã chết. Chúng tôi cảm thấy thương cảm cho người đàn ông đã chết vì tin vào tình yêu của người vợ anh dành cho mình, khi chúng tôi nghe kể rằng cô ta đã có người tình trong nhiều năm và sống với chồng chỉ vì tiền của anh ta. Chúng tôi thương cho người chồng mặc dù anh ta đã sống một cuộc đời hạnh phúc. Chúng tôi cảm thấy sự hổ thẹn của một nhà khoa học, người đã đạt tới một khám phá quan trọng mà đã được chứng minh là sai sau khi cô chết đi, mặc dù cô đã không trải nghiệm sự hổ thẹn ấy. Quan trọng hơn cả, tất nhiên, tất cả chúng ta quan tâm sâu sắc tới cách diễn đạt câu chuyện về cuộc sống của chính chúng ta và rất muốn nó là một câu chuyện hay, với một người hùng lịch thiệp.

Nhà tâm lý học Ed Diener và các sinh viên của mình đã tự hỏi: Liệu sự bỏ qua thời gian diễn ra và quy tắc đỉnh - đáy có thể chi phối những sự ước lượng về toàn bộ đời sống. Họ đã sử dụng một miêu tả ngắn về cuộc đời một nhân vật tưởng tượng được gọi là Jen, một người phụ nữ chưa từng kết hôn không con cái, người này đã chết bất đắc kỳ tử và không hề đau đớn trong một vụ tai nạn xe máy. Trong một sự kể lại về câu chuyện của Jen, cô đã vô cùng hạnh phúc suốt cuộc đời mình (kéo dài hoặc 30 hoặc 60 năm), hài lòng với công việc của mình, hưởng các kỳ nghỉ, dành thời gian bên những người bạn và cho những sở thích. Một cách kể khác đã thêm 5 năm vào sự sống của Jen, mỗi người tham gia đã trả lời hai câu hỏi: “Nói về cuộc đời của cô nói chung, bạn mong muốn cuộc sống của Jen như thế nào?” và “Tổng lượng hạnh phúc hoặc bất hạnh bạn có thể đoán Jen đã trải nghiệm trong cuộc đời của mình là bao nhiêu?”

Các kết quả đã đưa ra căn cứ xác đáng về cả sự bỏ qua thời gian lẫn một hiệu ứng đỉnh - đáy. Trong một thí nghiệm giữa các chủ thể (những người tham dự đã thấy được những dạng thức khác nhau), việc nhân đôi lượng thời gian

trong cuộc đời của Jen không có tác động gì lên cuộc sống đáng mong muốn của cô hoặc lên những sự đánh giá về tổng lượng hạnh phúc mà Jen đã trải nghiệm. Rõ ràng là, cuộc đời của cô đã được miêu tả bởi một phần nguyên mẫu của thời gian, không giống như một chuỗi các mảnh thời gian. Như một hệ quả, "tổng lượng hạnh phúc" của cô là sự hạnh phúc của một khoảng thời gian điển hình trong thời gian sống của cô, không phải là tổng số (hoặc toàn bộ) niềm hạnh phúc qua suốt quãng đời của cô.

Như đã dự tính từ chính ý niệm này, Diener và các học trò của mình cũng đã thấy được một hiệu ứng càng ít càng tốt, một dấu hiệu mạnh mẽ mà một số trung bình (số nguyên) được thay thế cho một hàm tổng. Việc thêm 5 năm "hơi hạnh phúc" vào một cuộc đời rất hạnh phúc đã dẫn đến một sự sụt giảm đáng kể trong những đánh giá về tổng lượng hạnh phúc của cuộc đời đó. Trước viện chứng của tôi, họ cũng đã thu thập dữ liệu về hiệu quả của năm năm thêm vào trong một thí nghiệm trong một chủ thể giới hạn: Từng người tham gia thực thi cả hai sự phán quyết lần lượt. Mặc dù sự trải nghiệm dài của tôi với những sai lầm phán đoán, tôi đã không tin rằng những người biết điều có thể nói rằng việc thêm năm năm hơi hạnh phúc vào một cuộc đời có thể khiến nó tồi tệ hơn một cách đáng kể. Tôi đã sai. Khả năng trực giác mà năm năm thêm vào gây thất vọng đã khiến cho toàn bộ quãng đời tồi tệ hơn sự lấn át.

Hình mẫu của những phán quyết đã có vẻ như quá vô lý, đến mức Diener và các sinh viên của mình ban đầu đã nghĩ rằng nó đã miêu tả sự điên rồ của những người trẻ tuổi, những người đã tham gia vào những thí nghiệm của họ. Tuy nhiên, mô hình này đã không thay đổi khi các phụ huynh và những người bạn bè lớn tuổi hơn của các sinh viên đã trả lời những câu hỏi tương tự. Trong sự đánh giá trực giác về toàn bộ đời sống cũng như là những đoạn tóm tắt, các đỉnh và đáy là quan trọng nhưng độ dài thời gian thì không.

Nỗi khó nhọc của việc lao động và những lợi ích của các kỳ nghỉ luôn được đặt ra như là những phản đối trước ý niệm về sự bỏ qua thời gian: Tất cả chúng ta cùng chung cảm nhận trực giác rằng đối với những người lao động việc làm trong suốt 24 giờ là tồi tệ hơn nhiều so với 6 giờ và rằng 6 ngày ở tại một khu nghỉ mát tử tế là tốt hơn so với 3 ngày. Thời gian diễn ra có vẻ quan trọng trong những tình huống này, nhưng đó chỉ bởi vì đặc trưng của cái kết thay đổi cùng với chiều dài của tình huống. Người mẹ trở nên kiệt quệ và cần tới sự giúp đỡ sau 24 giờ hơn sau 6 giờ, và những người đi nghỉ khỏe khoắn và thư thái sau 6 ngày nghỉ hơn là sau ba ngày. Điều gì là thực sự quan trọng khi chúng ta đánh giá trực tính những tình huống như vậy là tình thế ngày càng xấu đi hoặc sự khá lên của sự trải nghiệm đang diễn ra, và

người ta cảm nhận như thế nào tại thời điểm kết thúc.

NHỮNG KỲ NGHỈ QUÊN LÃNG

Xem xét sự chọn lựa một kỳ nghỉ. Bạn có thích tận hưởng một tuần nghỉ ngơi tại một bãi biển tương tự như năm ngoái bạn đã từng tới? Hoặc bạn có ước muốn làm phong phú thêm những ký ức lưu giữ của mình? Các lĩnh vực khác nhau đã được phát triển nhằm phục vụ cho những chọn lựa thay thế này: Các khu nghỉ mát cung cấp sự nghỉ dưỡng phục hồi, hãng du lịch có ý định giúp mọi người dựng lên những câu chuyện và tập hợp những ký ức. Hình ảnh tham gia một cách cuồng nhiệt của nhiều khách du lịch cho thấy rằng việc lưu trữ các ký ức thường là một mục tiêu quan trọng, thứ định hình cho cả những kế hoạch nghỉ ngơi lẫn sự trải nghiệm nó. Nhiếp ảnh gia không coi cảnh này như là một khoảnh khắc để được nếm trải mà như một ký ức trong tương lai được phác họa nên. Những bức hình có thể hữu ích cho bản thể đang hồi tưởng, dẫu cho chúng ta hiếm khi nhìn chúng quá lâu hoặc thường xuyên như chúng ta dự tính, hoặc chẳng khi nào – nhưng hình ảnh tham gia là không nhất thiết là cách tốt nhất đối với bản thể đang trải nghiệm của khách du lịch nhằm tận hưởng một cảnh đẹp.

Trong nhiều trường hợp chúng ta đánh giá những kỳ nghỉ hấp dẫn khách du lịch qua câu chuyện và những ký ức mà chúng ta mong muốn lưu giữ. Chữ không thể quên thường được dùng để miêu tả kỳ nghỉ nổi bật, bộc lộ rõ mục tiêu của sự trải nghiệm. Trong các tình huống khác – tình yêu ùa đến trong đầu – tuyên bố khoảnh khắc hiện tại sẽ không bao giờ bị lãng quên, mặc dù không luôn luôn chính xác, thay đổi đặc trưng của khoảnh khắc đó. Một trải nghiệm không thể quên một cách tự giác đạt được một tác động và một ý nghĩa mà nó không thể khác đi được.

Ed Diener và nhóm của mình đã đưa ra căn cứ rằng chính bản thể đang hồi tưởng chọn lựa những kỳ nghỉ. Họ yêu cầu các sinh viên duy trì những cuốn nhật ký hàng ngày và ghi lại một sự đánh giá hàng ngày đối với những trải nghiệm của họ trong suốt kỳ nghỉ xuân. Những sinh viên này cũng đưa ra một bản xếp hạng tổng thể về kỳ nghỉ khi kết thúc. Sau cùng, họ đã trình bày sơ qua việc liệu họ có lặp lại hoặc không lặp lại kỳ nghỉ mà họ đã có hay không. Các số liệu thống kê đã xác minh rằng những dự định cho các kỳ nghỉ tương lai hoàn toàn được xác định bởi sự đánh giá sau cùng – ngay cả khi số điểm này đã không miêu tả chính xác chất lượng của sự trải nghiệm mà đã được miêu tả trong nhật ký. Giống như trong thí nghiệm can đảm, đúng hay sai, con người chọn lựa bằng ký ức khi họ quyết định liệu có lặp lại một sự trải nghiệm hay không.

Một thử nghiệm tư tưởng về kỳ nghỉ tiếp theo của bạn sẽ cho phép bạn thấy rõ thái độ của bạn với bản thể đang trải nghiệm.

Vào cuối kỳ nghỉ, tất cả những bức ảnh và video sẽ bị hủy.

Hơn thế nữa, bạn sẽ uống một liều thuốc lú để xóa sạch tất cả những ký ức của bạn về kỳ nghỉ.

Sự hình dung này sẽ tác động tới những kế hoạch cho kỳ nghỉ của bạn như thế nào? Bạn sẵn sàng chi bao nhiêu cho kỳ nghỉ, có liên quan tới một kỳ nghỉ đáng nhớ thông thường?

Trong khi tôi vẫn chưa chính thức nghiên cứu những phản ứng trong kịch bản này, ấn tượng của tôi từ việc tranh luận với mọi người đó là sự loại bỏ những ký ức làm giảm đáng kể giá trị của sự trải nghiệm. Trong một số trường hợp, mọi người đối xử với bản thân như thể họ đối xử với những người mắc chứng đãng trí khác, tối đa hóa niềm vui thú qua việc trở lại một địa điểm nơi họ đã từng vui vẻ trong quá khứ. Tuy nhiên, một số người nói rằng họ sẽ không băn khoăn tới việc đi đâu cả, biểu lộ ra rằng họ chỉ lưu tâm tới bản thể hồi tưởng của mình và ít quan tâm tới bản thể trải nghiệm quên lãng hơn là một người lạ mặt bị đãng trí. Nhiều người chỉ ra rằng họ sẽ không để cho hoặc bản thân mình hoặc một người đãng trí khác leo núi hay băng rừng – bởi những sự trải nghiệm này hầu hết đều khó nhọc trong thực tế và giá trị lợi ích từ sự dự tính là cả sự cực nhọc lẫn niềm vui chạm đích đều sẽ không thể quên.

Đối với một thử nghiệm tư duy khác, tưởng tượng rằng bạn đối mặt với một ca phẫu thuật đầy đau đớn và trong suốt quá trình đó bạn vẫn tỉnh. Bạn được cho biết rằng bạn sẽ hét lên đau đớn và khẩn cầu bác sĩ phẫu thuật dừng lại. Tuy nhiên, bạn được hứa hẹn về một liều thuốc gây mất trí và sẽ xóa sạch bất cứ ký ức nào của tình huống đó. Bạn nghĩ sao về một viễn cảnh như vậy? Ở đây thêm một lần nữa, tôi có một nhận xét không chính thức đó là hầu hết mọi người không mấy quan tâm tới những khó nhọc của bản thể đang trải nghiệm của họ. Những người khác cùng chung cảm giác với tôi, đó là tôi cảm thấy tiếc cho bản thể đau đớn của mình nhưng không nhiều hơn so với việc tôi có thể cảm nhận với nỗi đau của người khác. Tôi là bản thể đang hồi tưởng của tôi và bản thể đang trải nghiệm, thứ tạo ra cuộc sống của tôi, lại giống như một kẻ xa lạ với tôi.

Chương 37. Trải nghiệm hạnh phúc

Tôi bắt đầu thích thú với các nghiên cứu về hạnh phúc khoảng 15 năm trước đây. Khi ấy tôi đã nhanh chóng phát hiện ra rằng, gần như tất cả những gì được biết đến có liên quan tới chủ đề này đã thu hút được các câu trả lời cho những biến đổi nhỏ của một câu hỏi thăm dò mà đã được chấp nhận bởi hầu hết mọi người như là một thước đo của hạnh phúc. Câu hỏi này rõ ràng nhằm hướng tới bản thể đang hồi tưởng trong bạn, nó được gợi ra để diễn tả suy nghĩ về cuộc sống của bạn:

Xem xét tất cả mọi việc, nhìn chung, những ngày gần đây bạn thỏa mãn với cuộc sống của mình như thế nào?

Quay ngược lại với chủ đề nghiên cứu về hạnh phúc từ nghiên cứu về những ký ức bị nhầm lẫn, những lần nội soi ruột kết và những thí nghiệm can đảm đầy đau đớn, tôi đã tự nhiên nghi ngờ về sự thỏa mãn tổng thể với đời sống như là một thước đo vững chắc về hạnh phúc. Khi bản thể đang hồi tưởng không được chứng minh là một nhân chứng trung thực trong các thí nghiệm của tôi, tôi đã tập trung vào trạng thái hạnh phúc của bản thể đang trải nghiệm. Tôi đã dự tính rằng thật có ý nghĩa khi nói rằng “Helen đã hạnh phúc trong tháng Ba” nếu cô dành phần lớn thời gian của mình để tham gia vào các hoạt động mà cô thích, dành một ít thời gian vào những tình huống mà cô muốn thoát khỏi và đặc biệt quan trọng là vì cuộc đời quá ngắn ngủi, cô không dành quá nhiều thời gian vào một trạng thái trung lập mà ở đó cô có thể không để tâm tới cách thức nào cả.

Có rất nhiều sự trải nghiệm khác nhau mà chúng ta có thể muốn tiếp diễn hơn là dừng lại, bao gồm tinh thần và thể chất đều thoải mái. Một trong những ví dụ tôi đã hình dung sẵn trong đầu về một tình huống mà Helen có thể muốn tiếp diễn đó là niềm say mê tuyệt đối trong một nhiệm vụ, điều mà Mihaly Csikszentmihalyi gọi là dòng chảy. Đây là một trạng thái mà một số nghệ sĩ trải qua những khi sáng tạo nghệ thuật và rất nhiều người đạt tới “dòng chảy” này khi mê mệt bởi một bộ phim, một cuốn sách, hoặc một trò giải ô chữ: Những sự gián đoạn không được ưu tiên xuất hiện các tình huống như các tình huống này. Tôi cũng từng có những ký ức về một tuổi thơ hạnh phúc mà ở đó tôi đã luôn luôn bật khóc khi mẹ xuất hiện, giật khỏi tay tôi những món đồ chơi để đưa tôi tới công viên và tôi lại khóc khi bà tách tôi ra khỏi những chiếc xích đu và ván trượt. Sự kháng cự lại những gián đoạn là một biểu hiện về việc tôi đã từng có một khoảng thời gian vui vẻ, với cả

những món đồ chơi lẫn với những chiếc xích đu.

Tôi đã dự tính đo lường chính xác niềm hạnh phúc khách quan của Helen khi chúng tôi đánh giá sự trải nghiệm của hai bệnh nhân nội soi ruột kết, qua việc đánh giá một mô tả sơ lược về trạng thái hạnh phúc cô đã trải nghiệm qua các khoảnh khắc liên tiếp trong cuộc đời. Trong đó tôi đã đi theo phương thức máy đo niềm hoan lạc của Edgeworth từ một thế kỷ trước. Với sự nhiệt tình ban đầu của tôi dành cho phương thức này, tôi có xu hướng bỏ qua bản thể đang hồi tưởng của Helen như là một nhân chứng dễ mắc sai lầm trước hạnh phúc thực sự của bản thể đang trải nghiệm của cô. Tôi đã ngờ rằng thái độ này quá cực đoan, thứ mà đã trở thành sự thực, nhưng đó là một sự khởi đầu tốt đẹp.

TRẢI NGHIỆM HẠNH PHÚC

Tôi đã thành lập được "một đội ngũ trong mơ" bao gồm ba nhà tâm lý học và các chuyên gia thuộc các chuyên ngành khác nhau và một nhà kinh tế học, chúng tôi đã cùng nhau bắt đầu phát triển một thước đo trạng thái hạnh phúc của bản thể đang trải nghiệm. Thật tiếc ghi chép liên tục của sự trải nghiệm là điều không thể làm được, một người không thể sống bình thường trong khi liên tiếp phải thông báo về những trải nghiệm của mình. Sự lựa chọn loại trừ gần nhất là sự trải nghiệm chọn mẫu, một phương pháp mà Csikszentmihalyi đã khám phá ra. Công nghệ đã được cải biến kể từ lần đầu tiên nó được áp dụng. Trải nghiệm chọn mẫu giờ đây được thực thi bằng việc lập trình cho một chiếc điện thoại di động cá nhân để nó kêu hoặc rung tại những thời điểm ngẫu nhiên trong suốt cả ngày. Tiếp đó chiếc điện thoại đưa ra một danh mục tóm lược các câu hỏi về việc mà người tham gia đang làm và làm cùng với ai khi cô bị ngắt quãng. Người tham gia cũng được cho thấy những tỷ lệ xếp hạng để báo cáo lại mức độ của những cảm xúc khác nhau: Vui vẻ, căng thẳng, giận giữ, lo lắng, hứa hẹn, đau đớn thể xác và nhiều thứ khác.

Việc lấy mẫu sự trải nghiệm tốn kém và gây phiền toái (mặc dù ít xáo trộn hơn hầu hết những dự tính ban đầu của mọi người và việc trả lời những câu hỏi tốn rất ít thời gian). Một chọn lựa loại trừ thực tế hơn là cần thiết, bởi vậy chúng tôi đã phát triển một phương pháp có tên là Phương pháp tái tạo ngày (Day Reconstruction Method – DRM). Chúng tôi đã hy vọng nó sẽ gần giống với các kết quả của việc lấy mẫu sự trải nghiệm và cung cấp thông tin bổ sung về cách người dân sử dụng thời gian của họ. Những người tham gia (tất cả đều là phụ nữ, trong các thí nghiệm ban đầu) được mời tới một cuộc họp dài hai giờ. Trước tiên chúng tôi đã yêu cầu họ hồi tưởng lại những chi

tiết của ngày hôm trước, chia chúng ra thành nhiều tình huống giống như các cảnh quay trong một bộ phim. Sau đó, họ đã trả lời danh mục các câu hỏi về từng tình huống, dựa trên phương pháp chọn mẫu trải nghiệm. Họ đã lựa chọn những hành động mà tại đó họ bị lôi vào bởi một danh sách và đã biểu thị thứ mà họ đã chú tâm nhiều nhất. Họ cũng đã liệt kê những cá nhân họ đã tiếp xúc và đã chấm điểm cường độ của một vài cảm giác trên các mức riêng biệt từ 0 đến 6 (0 = không có cảm xúc; 6 = cảm xúc mãnh liệt). Phương pháp của chúng tôi dẫn tới căn cứ rằng những người mà có khả năng khôi phục lại một tình huống chi tiết trong quá khứ thì cũng có thể hồi tưởng lại những cảm giác đã từng liên quan với nó, ngay cả việc trải nghiệm các biểu hiện cảm xúc sinh lý trước đó của họ.

Chúng tôi cho rằng những người tham gia thí nghiệm của chúng tôi có thể khôi phục lại khá chính xác khoảnh khắc cảm giác đầu tiên của một tình huống. Một vài sự so sánh với việc lấy mẫu sự trải nghiệm đã khẳng định tính chính xác của DRM. Bởi những người tham gia cũng đã báo cáo về những khoảng thời gian tại đó các tình huống bắt đầu và kết thúc, chúng tôi đã có được khả năng để tính toán một hạn độ thời gian diễn ra gây ảnh hưởng của cảm giác của họ trong suốt cả ngày đi bộ. Các tình huống dài hơn đã có giá trị nhiều hơn so với những tình huống ngắn trong phạm vi rút gọn của tác động hàng ngày. Bảng câu hỏi của chúng tôi cũng bao gồm các thước đo sự thỏa mãn cuộc sống, thứ mà chúng tôi đã hiểu như là sự thỏa mãn của bản thể đang hồi tưởng. Chúng tôi đã sử dụng DRM để nghiên cứu những yếu tố quyết định của cả cảm xúc hạnh phúc lẫn sự thỏa mãn cuộc sống trong vài ngàn phụ nữ tại Mỹ, Pháp và Đan Mạch.

Sự trải nghiệm của một khoảnh khắc hoặc một tình huống không dễ được miêu tả bởi một giá trị hạnh phúc đơn lẻ. Có rất nhiều biến thể của các cảm giác tích cực, bao gồm: Yêu, vui vẻ, cuốn hút, hy vọng, thích thú và nhiều thứ khác. Các cảm xúc tiêu cực cũng tới dưới nhiều dạng, gồm có: Giận giữ, xấu hổ, chán nản và cô độc. Mặc dù các cảm xúc tích cực và tiêu cực tồn tại ở cùng một thời điểm, ta có thể phân biệt hầu hết các khoảnh khắc của đời sống về cơ bản như là tích cực hoặc tiêu cực. Chúng tôi có thể nhận diện những tình huống khó chịu bằng cách so sánh những sự phân loại của các tính từ tích cực và tiêu cực. Chúng tôi gọi đó là một tình huống khó chịu nếu một cảm giác tiêu cực được quy định ở mức cao hơn so với tất cả các cảm giác tích cực. Chúng tôi đã phát hiện ra rằng phụ nữ Mỹ bỏ khoảng 19% thời gian vào một trạng thái khó chịu, cao hơn một chút so với phụ nữ Pháp (16%) hoặc phụ nữ Đan Mạch (14%).

Chúng tôi gọi tỷ lệ phần trăm của thời gian mà một cá nhân có trạng thái khó

chịu là chỉ số U. Ví dụ, một cá nhân tốn 4 tiếng đồng hồ trong một ngày đi bộ 16 tiếng vào một trạng thái khó chịu sẽ có một chỉ số U là 25%. Điểm hấp dẫn của chỉ số U đó là nó không chỉ được dựa trên một tỷ lệ xếp hạng mà còn trên một đơn vị đo lường mục tiêu về thời gian. Nếu chỉ số U dành cho dân số giảm từ 20% xuống 18%, bạn có thể suy ra rằng tổng lượng thời gian mà dân số đã dùng vào cảm giác khó chịu hay đau đớn đã được giảm tới 1/10.

Một quan sát gây được chú ý là quy mô không đồng đều trong sự phân bổ nỗi đau tinh thần. Khoảng một nửa số người tham gia đã báo cáo về việc trải qua cả một ngày mà không trải nghiệm bất cứ một tình huống khó chịu nào. Mặt khác, một số ít dân số quan trọng đã trải nghiệm cảm xúc buồn đau tột bậc trong ngày. Có vẻ như là một phần nhỏ dân số gánh chịu hầu hết đau khổ, dù cho là bởi đau đớn về thể chất hay tinh thần, tính khí cau có, hoặc những bất hạnh và những bi kịch cá nhân trong cuộc sống của họ.

Một chỉ số U cũng có thể được tính toán đối với các phạm vi hoạt động. Ví dụ, chúng ta có thể đo lường tỷ lệ tương quan thời gian mà người dân dành cho một trạng thái tâm lý tiêu cực trong khi đi lại, làm việc, hoặc tương tác với cha mẹ, vợ chồng hoặc con cái của mình. Đối với 1.000 phụ nữ Mỹ sống tại một thành phố thuộc miền Trung Tây, chỉ số U là 29% đối với việc đi lại vào buổi sáng, 27% dành cho công việc, 24% dành cho việc chăm sóc trẻ nhỏ, 18% dành cho việc nội trợ, 12% dành cho việc giao tiếp xã hội, 12% dành cho việc xem TV và 5% cho tình dục. Chỉ số U đã cao hơn khoảng 6% vào những ngày trong tuần so với những ngày cuối tuần, phần lớn là bởi vào những ngày trong tuần người dân dành ít thời gian vào những hoạt động mà họ không thích và không phải chịu đựng sự căng thẳng và stress kết hợp cùng công việc. Bất ngờ lớn nhất đó là sự trải nghiệm cảm xúc của khoảng thời gian đã dành cho con cái của ai đó, điều này đối với một phụ nữ Mỹ là hơi ít thú vị hơn một chút so với việc làm việc nhà. Ở đây chúng tôi đã phát hiện ra một trong một vài sự tương phản giữa phụ nữ Pháp và Mỹ: Phụ nữ Pháp dành ít thời gian cho con cái nhưng tận hưởng nó nhiều hơn, có lẽ bởi họ có nhiều cơ hội để chăm sóc trẻ nhỏ và dành chút thời gian buổi chiều cho việc lái xe đưa trẻ tới những hoạt động khác nhau.

Tâm trạng của một cá nhân tại bất cứ thời điểm nào phụ thuộc vào tính khí của cô ta và hạnh phúc tổng thể, nhưng cảm xúc hạnh phúc cũng dao động đáng kể trong cả ngày và tuần. Tâm trạng của một khoảnh khắc phụ thuộc chủ yếu vào tình huống hiện tại. Ví dụ, tâm trạng tại nơi làm việc không bị ảnh hưởng rộng bởi các yếu tố chi phối sự thỏa mãn công việc nói chung, bao gồm các lợi ích và trạng thái. Quan trọng hơn là các yếu tố tình huống,

ví dụ như một cơ hội để giao tiếp với các đồng nghiệp, tiếp xúc với tiếng ồn lớn, áp lực thời gian (một nguồn ảnh hưởng tiêu cực quan trọng) và sự hiện diện bất thình lình của sếp (trong nghiên cứu đầu tiên của chúng tôi, đây là điều duy nhất còn tồi tệ hơn so với việc ở một mình). Sự chú ý là điều mấu chốt. Trạng thái cảm xúc của chúng ta được xác định phần lớn bởi điều chúng ta chú tâm tới và chúng ta thường tập trung vào hành động hiện tại và môi trường gần nhất. Có những ngoại lệ, nơi mà đặc trưng của sự trải nghiệm chủ quan bị chi phối bởi những suy nghĩ hiện tại hơn là bởi những biến cố của khoảnh khắc đó. Khi hạnh phúc trong tình yêu, chúng ta có thể cảm nhận niềm vui ngay cả khi bị cảnh sát giao thông bắt và nếu đau buồn, chúng ta có thể sẽ vẫn chán nản khi đang xem một bộ phim hài. Tuy nhiên, trong các tình huống thông thường, chúng ta nhận lấy niềm khoái lạc và sự đau đớn từ điều đang diễn ra tại thời điểm khi chúng ta tham gia vào. Ví dụ, để có được sự vui thú từ việc ăn uống, bạn cần phải ghi nhớ rằng bạn đang làm điều đó. Chúng tôi phát hiện ra rằng phụ nữ Pháp và Mỹ dành khoảng thời gian tương đương nhau cho việc ăn uống nhưng đối với phụ nữ Pháp, việc ăn uống có thể được tập trung gấp hai lần so với phụ nữ Mỹ. Người Mỹ dễ có thể kết hợp việc ăn uống với những hành động khác nhiều hơn và niềm khoái lạc của họ từ việc ăn uống do đó mà bị giảm bớt.

Những nhận xét này hướng đến cả các cá nhân lẫn xã hội. Cách sử dụng thời gian là một trong những phạm vi của đời sống qua đó người ta có một số sự kiểm sát. Một vài cá nhân có thể sẽ tự mình có một thiên hướng vui vẻ hơn, nhưng một số có thể có khả năng sắp đặt cuộc sống nhằm tiêu tốn ít thời gian đi lại trong ngày của họ hơn, và dành nhiều thời gian để làm những việc mà họ yêu thích cùng với những người họ thân thiết. Những cảm giác có liên hệ với những hành vi khác nhau đưa ra giả thuyết rằng có một cách khác để cải thiện sự trải nghiệm đó là hoán đổi thời gian từ thời gian rỗi thụ động, như xem TV, sang các thể tích cực hơn đối với lúc rảnh rỗi, bao gồm việc giao tiếp xã hội và luyện tập. Từ viễn cảnh xã hội, hoạt động vận tải hành khách được cải thiện cho lực lượng lao động, phúc lợi về việc chăm sóc trẻ nhỏ dành cho phụ nữ lao động và những cơ hội xã hội dành cho người già được cải thiện có thể có những cách thức hiệu quả nhằm giảm chỉ số U của xã hội, thậm chí một sự giảm thiểu 1% đã có thể là một thành tựu đáng kể, đang lên tới hàng triệu giờ né tránh sự ảnh hưởng. Các cuộc khảo sát quốc tế về việc sử dụng thời gian và về hạnh phúc được trải nghiệm đã kết hợp lại có thể cho thấy chính sách xã hội theo nhiều cách. Nhà Kinh tế học trong nhóm của chúng tôi, Alan Krueger, đã dẫn đầu trong nỗ lực nhằm đưa những nguyên lý cơ bản của phương pháp này vào khoa học thống kê trên khắp toàn quốc.

Những thước đo hạnh phúc giờ đây được sử dụng thường ngày trong các

điều tra trên phạm vi toàn quốc của các quốc gia như Mỹ, Canada, châu Âu và Gallup World Poll (Tổ chức thăm dò ý kiến toàn cầu Gallup) đang mở rộng những thước đo này tới hàng triệu người tham gia trên toàn nước Mỹ và tại hơn 150 quốc gia. Các thăm dò đã suy ra các bản báo cáo về cảm xúc được trải nghiệm trong suốt một ngày trước đó, mặc dù nó ít chi tiết hơn so với DRM. Những ví dụ nổi bật thừa nhận những phân tích cực chính xác, mà đã khẳng định tầm quan trọng của các yếu tố tình huống, sức khỏe thể chất và quan hệ xã hội trong niềm hạnh phúc được trải nghiệm. Không hề ngạc nhiên khi một cơn đau đầu sẽ khiến một người thấy khốn khổ, và dự đoán chuẩn xác thứ hai về các cảm giác đó là liệu một người có hay không có những liên lạc với bạn bè hoặc người thân. Đó chỉ là một sự phóng đại nho nhỏ để nói rằng niềm hạnh phúc là sự trải nghiệm của việc dành thời gian cho những người bạn yêu mến và những người yêu mến bạn.

Trung tâm dữ liệu Gallup cho phép một sự so sánh hai khía cạnh của cảm giác hạnh phúc:

- Cảm giác hạnh phúc mà người ta trải nghiệm như thể họ sống cuộc sống của mình.
- Đánh giá mà họ đưa ra khi họ ước tính đời sống của mình.

Sự ước tính đời sống của Gallup được đo lường bởi một câu hỏi được biết tới như là Cantril Self-Anchoring Striving Scale (Tỷ lệ lợi thế tin cậy gây tranh cãi Cantril).

Hãy hình dung ra một cầu thang với những bậc thang được đánh số từ ở chân thanh là 0 và ở đỉnh thang là 10. Đỉnh của thang miêu tả đời sống tốt nhất có thể dành cho bạn và đáy của thang mô tả đời sống tệ nhất có thể dành cho bạn.

Ở bậc cầu thang nào bạn sẽ nói rằng bạn tự cảm thấy rằng bạn lúng túng ở thời điểm đó?

Một vài khía cạnh của đời sống có tác động lên sự đánh giá của một ai đó nhiều hơn lên sự trải nghiệm cuộc sống. Trình độ học vấn là một ví dụ. Nhiều tri thức hơn được liên kết với sự đánh giá cao hơn đối với đời sống của một ai đó nhưng không phải với cảm giác hạnh phúc được trải nghiệm lớn hơn. Thực vậy, chí ít thì ở nước Mỹ, được giáo dục nhiều hơn có khuynh hướng được cho là có khả năng stress cao hơn. Mặt khác, thể trạng sức khỏe yếu có tác động bất lợi lên việc cảm nhận hạnh phúc được trải nghiệm lớn hơn rất nhiều so với sự đánh giá đời sống. Cuộc sống có những đứa trẻ cũng

đặt ra một cái giá đáng kể về tiền bạc trong những cảm nhận hàng ngày, các báo cáo về tình trạng căng thẳng và tức giận thường thấy trong số các cặp cha mẹ, nhưng những tác động bất lợi lên sự đánh giá đời sống lại nhỏ hơn. Việc gia nhập một tôn giáo cũng có tác động có lợi lên cả ảnh hưởng tích cực lẫn sự giảm thiểu căng thẳng tương đối lớn hơn lên sự đánh giá đời sống. Tuy nhiên, thật đáng ngạc nhiên là tôn giáo không mang tới sự giảm thiểu cảm giác trầm cảm hay lo lắng.

Một phép phân tích từ hơn 450.000 câu trả lời cho chỉ số hạnh phúc Gallup-Healthways, một cuộc điều tra thường ngày của 1.000 người Mỹ, mang lại một câu trả lời rõ ràng đầy ngạc nhiên cho câu hỏi thường xuyên được hỏi nhất trong nghiên cứu về cảm nhận hạnh phúc: Tiền có thể mua được hạnh phúc? Kết luận là nghèo làm cho người ta đau khổ và giàu có thể nâng cao sự thỏa mãn cuộc sống của một ai đó, nhưng (tính trung bình) không cải thiện cảm giác hạnh phúc được trải nghiệm.

Tình trạng nghèo đói cùng cực làm tăng những tác động được trải nghiệm của những rủi ro khác lên cuộc sống. Cụ thể là, ốm đau thì tồi tệ đối với người nghèo nhiều hơn so với những người sung túc hơn. Một cơn đau đầu làm tăng tỷ lệ báo cáo về sự chán nản và lo lắng từ 19% lên 38% đối với các cá nhân ở hai phần ba nhóm đứng đầu của bảng xếp hạng thu nhập. Các con số tương ứng đối với 1/10 người nghèo nhất là 38% và 70%, một cấp độ cơ bản cao hơn và tăng lớn hơn rất nhiều. Những khác biệt lớn giữa người rất nghèo và những người khác cũng đã được thấy ở những tác động về ly hôn lẫn sự cô độc. Hơn thế nữa, các tác động có lợi của ngày cuối tuần lên cảm nhận hạnh phúc được trải nghiệm đối với người rất nghèo nhỏ hơn nhiều so với hầu hết những người còn lại.

Mức độ thỏa mãn cao hơn mà ở đó cảm nhận hạnh phúc được trải nghiệm không còn tăng chính là thu nhập của hộ gia đình ở mức 75.000 đô-la nằm trong phạm vi chi phí cao (nó có thể ít hơn trong các phạm vi ơi chi phí sống thấp hơn). Mức tăng trung bình của cảm nhận hạnh phúc được trải nghiệm liên hệ với các mức thu nhập cao hơn có cấp độ đúng bằng 0. Đây là một sự ngạc nghiên bởi thu nhập cao hơn rõ ràng cho phép mang về nhiều niềm vui, bao gồm cả các kỳ nghỉ ở những nơi yêu thích và những tấm vé opera, cũng như là một môi trường sống được cải thiện. Tại sao những niềm vui cộng thêm này lại không được chỉ ra trong các bản báo cáo về sự trải nghiệm cảm xúc? Một cách giải thích hợp lý đó là mức thu nhập cao hơn được liên hệ với một khả năng tận hưởng những niềm vui nhỏ nhặt của cuộc sống bị giảm đi. Đây là dấu hiệu hàm ý có lợi cho ý nghĩ: Những nhà nghiên cứu cứng nhắc với ý niệm về tài sản làm giảm sự hoan lạc mà khuôn mặt của họ biểu hiện

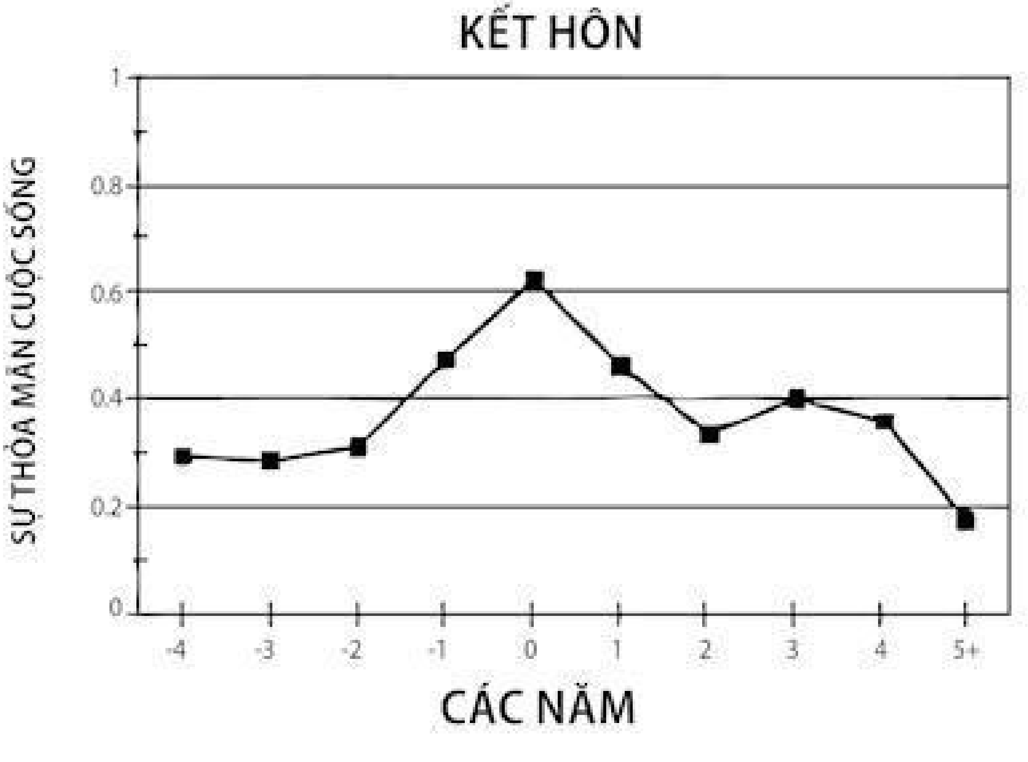
như việc họ ăn một thanh sô-cô-la!

Đây là một sự trái ngược rõ ràng giữa các tác động của thu nhập lên cảm nhận hạnh phúc được trải nghiệm với tác động lên sự thỏa mãn cuộc sống. Mức thu nhập cao hơn đi cùng với sự thỏa mãn cao hơn, cao hơn nhiều mức mà tại đó nó dừng lại để có bất cứ tác động tiêu cực nào lên sự trải nghiệm. Kết luận chung đối với cảm nhận hạnh phúc dễ hiểu như với những bệnh nhân nội soi ruột kết: Những đánh giá của con người về cuộc sống của họ và sự trải nghiệm thực tế của họ có thể có liên quan nhưng chúng cũng khác biệt. Sự thỏa mãn cuộc sống không phải là một thước đo không hoàn thiện về cảm nhận hạnh phúc được trải nghiệm của họ, như tôi đã từng nghĩ một vài năm trước. Nó là một thứ gì đó hoàn toàn khác.

Chương 38. Nghĩ về cuộc sống

Hình 16 được lập nên từ Andrew Clark, Ed Diener và Yannis Georgellis

thuộc Hội đồng Kinh tế Xã hội Đức. Thí nghiệm cùng một thời điểm hỏi tất cả mọi người về sự thỏa mãn của họ về cuộc sống trong một năm qua. Những người tham gia cũng đã đưa ra những thay đổi chính trong các tình huống đã xảy ra với họ trong suốt một năm trước đó. Biểu đồ biểu thị mức độ thỏa mãn được báo cáo trong khoảng thời gian những người này kết hôn.



Hình 16

Biểu đồ này chắc hẳn gợi ra tiếng cười sảng khoái cho người xem và có thể cả những bồn chồn rằng: Sau tất cả, những người quyết định kết hôn làm vậy bởi họ mong đợi nó sẽ khiến họ hạnh phúc hơn hoặc bởi họ hy vọng tạo ra một ràng buộc lâu dài sẽ duy trì trạng thái đang hạnh phúc. Với thuật ngữ hữu ích được đưa ra bởi Daniel Gilbert và Timothy Wilson, cho rằng quyết định kết hôn phản ánh rằng đối với nhiều người, một lỗi hệ thống của Cảnh báo cảm xúc. Vào ngày cưới, cô dâu và chú rể biết rằng tỷ lệ ly hôn là cao và rằng tỷ lệ rơi vào trạng thái thất vọng về hôn nhân thậm chí còn cao hơn,

nhưng họ không tin rằng những số liệu thống kê này ứng vào họ.

Thông tin đáng ngạc nhiên của hình 16 là sự suy giảm nghiêm trọng sự thỏa mãn cuộc sống. Đồ thị này thường được hiểu là việc phác họa một quá trình thích ứng, trong đó những niềm vui ban đầu của việc kết hôn nhanh chóng biến mất khi các trải nghiệm của cuộc hôn nhân này trở thành thói quen. Tuy nhiên, một cách tiếp cận khác là điều có thể, nó tập trung vào những phỏng đoán về sự đánh giá. Ở đây chúng ta hỏi điều gì xảy ra trong đầu mọi người khi họ được đề nghị đánh giá cuộc đời họ. Câu hỏi "Nói chung, bạn đã thỏa mãn với đời sống của mình như thế nào?" và "Bạn hạnh phúc trong những ngày này ra sao?" không hề đơn giản như "Số điện thoại của bạn là gì? Làm cách nào để những người tham gia vào cuộc điều tra xoay xở để trả lời những câu hỏi kiểu như vậy trong một vài giây, như tất cả đã diễn ra? Nó sẽ hữu ích cho việc suy nghĩ về điều này như một sự đánh giá khác. Dường như đây cũng là tình huống cho các câu hỏi khác, một số người có thể có sẵn câu trả lời, thứ họ đã tạo ra vào dịp khác, trong đó họ đã đánh giá cuộc đời mình. Những người khác, hẳn là số đông, không dễ tìm ra một sự hồi đáp cho câu hỏi chính xác mà họ đã được hỏi và tự động biến nhiệm vụ của họ trở nên dễ dàng hơn bằng việc thay thế câu trả lời cho một câu hỏi khác. Hệ thống 1 đang vận hành. Khi chúng ta nhìn vào hình 16 theo quan niệm này, nó mang một nghĩa hoàn toàn khác.

Những câu trả lời cho nhiều câu hỏi đơn giản có thể được thay thế cho một sự đánh giá toàn diện về cuộc sống. Bạn nhớ lại nghiên cứu trong đó các sinh viên chỉ được hỏi có bao nhiêu ngày mà họ đã có trong tháng trước được báo cáo về "niềm hạnh phúc trong những ngày này" của họ như thể việc hẹn hò là thực tế quan trọng duy nhất trong đời họ. Trong một thí nghiệm nổi tiếng khác tương tự như vậy, Norbert Schwarz và các đồng nghiệp của mình đã mời những người tham gia thí nghiệm tới phòng thí nghiệm để hoàn thành một bảng câu hỏi về sự thỏa mãn cuộc sống. Tuy nhiên, trước khi họ bắt đầu nhiệm vụ này ông đã đề nghị họ sao chép một tờ giấy giúp ông. Một nửa số người tham gia đã phát hiện ra một hào trong máy phô tô, được các nhà thực nghiệm để lại đó. Tình huống may mắn nhỏ bất ngờ đã dẫn tới một sự cải thiện đáng kể trong sự thỏa mãn về cuộc đời của họ như một tổng thể được báo cáo lại! Phỏng đoán là một cách để trả lời các câu hỏi thỏa mãn trong cuộc sống.

Khảo sát hẹn hò và thí nghiệm đồng tiền xu trên máy đã chứng minh rằng: Những hồi đáp cho các câu hỏi về cảm xúc hạnh phúc nói chung nên được tiến hành với một thái độ bán tín bán nghi. Nhưng dĩ nhiên, tâm trạng hiện thời của bạn không hề là đánh giá về toàn bộ cuộc đời bạn. Bạn có thể được

nhắc nhở về những biến cố quan trọng trong thời gian đã qua gần đây hoặc tương lai gần, về những mối quan tâm trở đi trở lại, ví dụ như sự hạnh phúc của một cặp vợ chồng hoặc về các đồng nghiệp xấu tính mà bà còn nhớ được từ hồi còn là thanh niên; về những thành tựu quan trọng và những thất bại đau đớn. Một vài ý niệm mà có liên quan tới câu hỏi sẽ xảy đến với bạn; rất nhiều thứ khác thì sẽ không. Ngay cả khi nó không bị tác động bởi sự ngẫu nhiên, mục tiêu mà bạn nhanh chóng đặt ra cho cuộc đời mình được xác định bởi một ví dụ nhỏ về các ý niệm tốt sẵn có, chứ không phải bởi một ảnh hưởng cẩn trọng của các lĩnh vực trong đời sống của bạn.

Những người đã kết hôn gần đây, hoặc đang mong đợi kết hôn trong tương lai gần, có thể khắc phục được thực tế đó khi được hỏi một câu hỏi phổ biến về cuộc đời họ. Do hôn nhân gần như luôn luôn là tự nguyện tại nước Mỹ, gần như hầu hết mọi người được nhắc nhở về hôn lễ vừa diễn ra hoặc sắp diễn ra của anh ta hoặc cô ta sẽ cảm thấy hạnh phúc với điều ý nghĩ này. Sự quan tâm là chìa khóa cho bài toán này. Bảng 16 có thể được hiểu như là một đồ thị về khả năng mà người ta sẽ nghĩ về hôn lễ vừa mới diễn ra hoặc sắp diễn ra khi được hỏi về cuộc đời của họ. Điểm nổi bật của tư tưởng này nhất định sẽ giảm với sự trôi chảy của thời gian, như là những suy giảm tính mới lạ của nó.

HÌnh này chỉ ra một mức độ cao khác thường về sự thỏa mãn đời sống duy trì trong hai hoặc ba năm gần thời điểm kết hôn. Tuy nhiên, nếu sự tăng lên rõ ràng này phản ánh diễn tiến thời gian của một phỏng đoán dành cho việc trả lời câu hỏi, đó là chút ít mà chúng ta có thể lĩnh hội được từ nó về hoặc niềm hạnh phúc hoặc về quá trình thích ứng với hôn nhân. Chúng ta không thể suy ra từ nó rằng một cơn thủy triều hạnh phúc kéo dài trong vài năm và đang dần rút xuống. Ngay cả những người đang hạnh phúc được làm cho nhớ về hôn lễ của họ khi được hỏi một câu hỏi đề cập tới việc đời sống của họ không nhất thiết phải hạnh phúc hơn quãng đời còn lại. Trừ khi họ nghĩ những suy nghĩ hạnh phúc về cuộc hôn nhân của mình trong phần lớn cuộc đời của họ, điều đó sẽ không chi phối trực tiếp đến hạnh phúc của họ. Ngay cả những cặp vợ chồng son, những người đủ may mắn để tận hưởng một trạng thái lo âu hạnh phúc với tình yêu của họ, sau cùng sẽ trở lại với thực tế và niềm hạnh phúc được trải nghiệm của họ một lần nữa, như nó đã xảy ra trong số chúng ta, phụ thuộc vào môi trường và các phạm vi của thời điểm hiện tại.

Trong các nghiên cứu DRM, không hề có sự khác biệt toàn diện trong niềm hạnh phúc được trải nghiệm giữa các phụ nữ đã sống cùng một người chồng và những phụ nữ không như vậy. Những chi tiết về cách hai nhóm này sử

dụng thời gian của họ đã lý giải phát kiến này. Những người phụ nữ có chồng có ít thời gian một mình hơn, điều đó thật tuyệt, nhưng cũng dành nhiều thời gian cho việc nhà, chuẩn bị thức ăn và chăm sóc con cái hơn, tất cả những hoạt động tương đối không phổ biến. Và dĩ nhiên, số lượng lớn thời gian của những người phụ nữ đã kết hôn chung sống với chồng đối với một số người có nhiều niềm vui hơn so với số khác. Niềm hạnh phúc được trải nghiệm trung bình không bị ảnh hưởng bởi hôn nhân, không phải bởi hôn nhân không tạo ra sự khác biệt cho hạnh phúc mà bởi nó thay đổi một số khía cạnh của đời sống theo hướng tốt hơn và số khác thì tệ đi.

Một lý do cho những mối tương quan lỏng lẻo giữa những tình huống của các cá nhân với sự thỏa mãn với đời sống của họ, đó là cả niềm hạnh phúc được trải nghiệm lẫn sự thỏa mãn cuộc sống đều được xác định trên quy mô lớn bởi các gen di truyền tính cách. Tính khí hạnh phúc có thể được di truyền như chiều cao hoặc trí thông minh, như đã được chứng minh bởi các nghiên cứu về các cặp song sinh bị chia tách ngay từ lúc mới sinh. Những người xem chừng may mắn ngang nhau có khác biệt lớn trong việc họ hạnh phúc ra sao. Trong một số trường hợp, như trong trường hợp về hôn nhân, các mối tương quan với cảm nhận hạnh phúc là thấp bởi các hiệu ứng cân bằng. Trường hợp tương tự có thể tốt đối với một vài người và xấu đối với những người khác và các tình huống mới có cả những lợi ích lẫn chi phí. Trong một vài trường hợp khác, ví dụ như thu nhập cao, các tác động lên sự thỏa mãn cuộc sống thường là tích cực, nhưng sự việc này bị làm cho phức tạp, bởi sự thực là một số người quan tâm quá mức tới tiền bạc hơn những người khác.

Một nghiên cứu trên quy mô rộng về tác động của nền giáo dục cao hơn, được tiến hành vì một chủ đích khác nữa, đã khai phá ra một căn cứ đáng chú ý của những tác động trọn đời về những mục tiêu mà người trẻ tuổi đặt ra cho bản thân mình. Số liệu có liên quan đã được đưa ra từ những bảng câu hỏi được thu thập từ năm 1995 - 1997 từ xấp xỉ 12.000 người mà đã khởi đầu khối tri thức cao hơn của mình tại các trường ưu tú vào năm 1976. Khi đó họ mới 17 hoặc 18 tuổi, những người tham gia đã điền vào một bảng câu hỏi trong đó họ đã xếp hạng mục tiêu “trở nên vô cùng dư dả về tài chính” trên thang điểm 4 xếp hạng từ “không quan trọng” tới “thiết yếu”. Bảng câu hỏi mà họ đã hoàn thiện 20 năm sau đó bao gồm cả những thước đo về mức thu nhập của họ vào năm 1995, cũng như là một thước đo tổng thể về sự thỏa mãn cuộc sống.

Các mục tiêu tạo ra một sự khác biệt lớn. 19 năm sau đó, họ đã tuyên bố về những tham vọng tài chính của mình, nhiều người trong số những người muốn một mức thu nhập cao đã đạt được điều đó. Ví dụ, trong số 597 bác sĩ

và các chuyên gia y tế khác trong mẫu điều tra, từng điểm cộng thêm trên thang điểm tầm quan trọng của tiền đã được liên hệ với mức giá dựa trên 14.000 đô-la đối với mức thu nhập nghề nghiệp theo thời giá đô-la năm 1995! Những người phụ nữ đã kết hôn không làm việc cũng đã có thể được thỏa mãn những tham vọng tài chính của họ. Từng điểm trên mức điểm này đã chuyển sang thành hơn 12.000 đô-la đối với mức thu nhập hộ gia đình được cộng thêm dành cho những người phụ nữ này, hiển nhiên là thông qua các khoản thu nhập của chồng họ.

Điều quan trọng là những người mà đã trói buộc với mức thu nhập ở lứa tuổi 18 cũng đã lường trước được sự thỏa mãn với mức thu nhập của mình ở lứa tuổi trưởng thành. Chúng tôi đã so sánh sự thỏa mãn đời sống trong một nhóm thu nhập cao (thu nhập hộ gia đình cao hơn 200.000 đô-la) với một nhóm thu nhập từ thấp tới trung bình (ít hơn 50.000 đô-la). Tác động của mức thu nhập lên sự thỏa mãn đời sống là lớn hơn đối với những ai đã từng liệt việc trở nên sung túc về tài chính như là một mục tiêu thiết yếu: 57 điểm trên một thang điểm 5. Sự khác biệt tương ứng đối với những ai đã cho rằng tiền bạc không hề quan trọng đã chỉ được 12 điểm. Những người đã mong muốn có được tiền bạc và đã không có được nó đều bất mãn ghê gớm. Cùng một nguyên tắc được áp dụng cho các mục tiêu khác – một công thức dành cho một tuổi trưởng thành đầy thất vọng là việc thiết lập những mục tiêu đặc biệt khó để có thể hoàn thành. Được đo lường bởi sự thỏa mãn đời sống 20 năm sau đó, mục tiêu hứa hẹn nhỏ nhất mà một người trẻ tuổi có thể có được đó là “trở nên hoàn thiện trong một môn nghệ thuật biểu diễn.” Các mục tiêu của lứa tuổi thanh niên ảnh hưởng tới điều xảy ra với họ, điểm họ dừng lại và họ được thỏa mãn ra sao.

Một phần là bởi những phát hiện mà tôi có đã thay đổi suy nghĩ của tôi về định nghĩa của từ hạnh phúc. Các mục tiêu mà người ta đặt ra cho chính bản thân mình quá quan trọng đến điều họ đang làm và cảm nhận họ có về nó đến nỗi một trọng tâm riêng biệt lên cảm nhận hạnh phúc được trải nghiệm là không thể đứng vững được. Chúng ta không thể bảo vệ một ý niệm về cảm nhận hạnh phúc mà bỏ qua điều con người mong muốn. Mặt khác, cũng hoàn toàn đúng khi một khái niệm về cảm nhận hạnh phúc lại bỏ qua việc mọi người cảm nhận như thế nào khi họ nghĩ về đời sống của mình thì cũng không thể chấp nhận được. Chúng ta cần phải chấp nhận những phức tạp của một quan điểm lai tạp, ở đó cảm nhận hạnh phúc của cả hai bản thể đều được xem xét.

ẢO TƯỞNG TẬP TRUNG

Chúng ta có thể suy ra từ sự may mắn mà theo đó người ta trả lời các câu hỏi về đời sống của họ và từ những tác động của tâm trạng hiện tại lên các câu trả lời của họ, mà họ không bị lôi kéo tham gia vào một bài kiểm tra kỹ lưỡng khi họ đánh giá về đời sống của mình. Họ chắc hẳn đang sử dụng các phỏng đoán, đó là các ví dụ về cả phép thế lẫn WYSIATI. Mặc dù quan điểm của họ về đời sống của bản thân bị chi phối bởi một câu hỏi về việc hẹn hò hoặc bởi một đồng xu trên máy phô-tô, những người tham gia trong các nghiên cứu này đã không quên rằng còn có nhiều điều khác trong cuộc sống hơn là việc hẹn hò hoặc cảm giác may mắn. Khái niệm về hạnh phúc không bị thay đổi đột ngột bởi việc tìm ra một hào, nhưng Hệ thống 1 luôn sẵn sàng thay thế một phần nhỏ trong tổng thể của khái niệm này. Bất cứ khía cạnh nào của đời sống mà theo đó sự chú ý được hướng tới sẽ hiển thị rõ ràng trong một đánh giá tổng thể. Đây chính là bản chất của ảo tưởng tập trung, thứ có thể được miêu tả trong một câu đơn giản sau:

Không điều gì trong đời sống quan trọng bằng việc bạn nghĩ là nó quan trọng khi nghĩ về nó.

Khởi nguyên của ý niệm này là một cuộc tranh luận trong gia đình về việc chuyển từ California tới Princeton, trong đó vợ tôi đã quả quyết rằng những người sống tại California sẽ hạnh phúc hơn so với những người sống tại bờ Đông. Tôi đã lập luận rằng khí hậu rõ ràng không thể là yếu tố quyết định quan trọng tới cảm nhận hạnh phúc, các nước thuộc Scandinavi hẳn là những nước hạnh phúc nhất trên thế giới này. Tôi đã từng nhận xét rằng các hoàn cảnh sống lâu dài có ít tác động lên cảm nhận hạnh phúc và đã cố gắng trong vô vọng nhằm thuyết phục vợ tôi rằng những trực giác của cô ấy về sự hạnh phúc của những người California là một lỗi dự đoán cảm tính.

Một thời gian ngắn sau đó, vụ tranh cãi này vẫn còn lởn vởn trong đầu tôi, tôi đã tham gia vào một buổi hội thảo khoa học bàn về sự nóng lên toàn cầu. Một đồng nghiệp đã đưa ra một tham luận mà được dựa trên quan điểm của ông đối với cảm nhận hạnh phúc của cư dân trái đất trong thế kỷ tới. Tôi đã tranh luận rằng thật ngớ ngẩn khi đi dự đoán mọi việc rồi sẽ ra sao khi sống trên một hành tinh đang nóng lên khi chúng ta thậm chí đã không biết sống ở California thì sẽ như thế nào. Ngay sau cuộc trao đổi này, đồng nghiệp David Schkade và tôi đã nhận được từ các quỹ hỗ trợ nghiên cứu hai câu hỏi: Có phải những người sống ở California hạnh phúc hơn những người khác? Và dân chúng tin tưởng vào hạnh phúc tương đối của người dân California như thế nào?

Chúng tôi đã tập hợp các mẫu lớn các sinh viên theo học tại các trường đại

học thuộc các bang lớn tại California, Ohio và Michigan. Từ một số người trong số họ, chúng tôi đã thu được một bản báo cáo tường tận về sự thỏa mãn của họ với các khía cạnh khác nhau về đời sống của họ. Từ một số khác chúng tôi đã thu được một sự dự báo về việc một số người "với các lợi ích và giá trị của bạn" đã sống ở một nơi nào khác sẽ hoàn thiện bảng câu hỏi tương tự.

Khi chúng tôi phân tích dữ liệu, mọi thứ trở nên rõ ràng rằng tôi đã thắng trong cuộc tranh luận gia đình. Như dự tính, các sinh viên ở hai vùng khác nhau rất nhiều trong thái độ của họ đối với vùng khí hậu của họ: Những người California đã tận hưởng bầu khí hậu của họ và những người vùng Trung - Tây xem thường bầu khí hậu của họ. Nhưng khí hậu không phải là một yếu tố quyết định quan trọng về sự cảm nhận hạnh phúc. Thực vậy, không hề có sự khác biệt nào giữa sự thỏa mãn đời sống của các sinh viên tại California và sinh viên tại Trung - Tây. Chúng tôi cũng phát hiện ra rằng vợ tôi không phải là người duy nhất có niềm tin rằng những người California tận hưởng niềm hạnh phúc nhiều hơn những người khác. Các sinh viên tại cả hai vùng đã có cùng chung quan điểm sai lầm đó, và chúng tôi có thể truy nguyên lỗi của họ từ một niềm tin quá mức vào tầm quan trọng của khí hậu. Chúng tôi đã mô tả lỗi này như là một ảo tưởng tập trung.

Bản chất của ảo tưởng tập trung chính là WYSIATI, quá đặt nặng vấn đề khí hậu và đặt quá ít vai trò của tất cả các yếu tố quyết định khác đối với sự cảm nhận hạnh phúc. Để hiểu rõ sức mạnh của ảo tưởng này là như thế nào, hãy bỏ ra vài giây để xem xét câu hỏi sau:

Bạn nhận được bao nhiêu sự thoải mái từ chiếc xe hơi của mình?

Một câu trả lời xuất hiện trong đầu bạn ngay tức thì và bạn biết được bạn thích và hài lòng với chiếc xe của mình bao nhiêu. Giờ hãy nghiên cứu một câu hỏi khác: "Khi nào thì bạn cảm nhận được sự thoải mái từ chiếc xe của mình?" Câu trả lời cho câu hỏi này có thể làm bạn ngạc nhiên, nhưng thật dễ hiểu: Bạn thấy thỏa mãn (hoặc không thỏa mãn) với chiếc xe của mình khi bạn nghĩ tới nó, điều mà chắc hẳn là không thường xuyên lắm. Dưới các hoàn cảnh thông thường, bạn không dành quá nhiều thời gian để nghĩ về chiếc xe của bạn khi bạn đang vận hành nó. Bạn nghĩ về những thứ khác khi bạn lái xe, và tâm trạng của bạn được xác định bởi thứ mà bạn nghĩ về. Ở đây thêm một lần nữa, khi bạn đã nỗ lực để đánh giá việc bạn hài lòng với chiếc xe của mình bao nhiêu, bạn thực sự đã trả lời một câu hỏi hẹp hơn rất nhiều: "Bạn cảm thấy thoải mái với chiếc xe của mình bao nhiêu khi bạn nghĩ về nó?" Sự thay thế này đã khiến bạn bỏ qua sự thực rằng: Bạn hiếm

khi nghĩ về chiếc xe của mình, một dạng thức của sự bỏ qua thời gian diễn ra. Kết quả cuối cùng là một sự ảo tưởng tập trung. Nếu bạn thích chiếc xe của mình, bạn có thể cường điệu sự thoải mái mà bạn nhận được từ nó, thứ mà sẽ làm bạn hiểu sai khi bạn nghĩ về những ưu điểm của phương tiện di chuyển hiện tại của bạn cũng như là khi bạn cân nhắc việc mua một chiếc xe mới.

Một khuynh hướng tương tự bóp méo các phán quyết về niềm hạnh phúc của người dân California. Khi được hỏi về niềm hạnh phúc của người dân California, chắc hẳn bạn sẽ nhớ đến một hình ảnh về một số người đang tham gia vào một khía cạnh đặc biệt của sự trải nghiệm California, ví dụ như đi bộ đường dài vào mùa hè hoặc ngưỡng vọng thời tiết giữa đông. Ảo tưởng tập trung xuất hiện bởi những người dân California thực sự dành ít thời gian cho việc tham gia vào những khía cạnh cuộc sống này của họ. Hơn thế nữa, những người dân California về lâu dài không chắc đã được đả động gì tới khí hậu khi được hỏi về một sự đánh giá toàn diện về đời sống của họ. Nếu bạn sống ở đây trong suốt cuộc đời mình và không đi du lịch quá nhiều, việc sinh sống ở California như thể được ủng hộ bằng cả hai tay: Đẹp, nhưng đó không phải là một số điều mà một số người nghĩ tới quá nhiều. Những ý nghĩ về bất kể khía cạnh nào của đời sống có nhiều khả năng trở nên nổi bật nếu một sự chọn lựa loại trừ tương phản luôn có sẵn.

Những người mới chuyển tới California gần đây sẽ phản ứng khác hẳn. Hãy xem xét một người mạnh dạn bỏ Ohio để tìm kiếm hạnh phúc ở một vùng khí hậu tốt hơn. Trong một vài năm sau việc di chuyển, môt câu hỏi về sự thỏa mãn của anh ta với đời sống hẳn sẽ gợi nhắc anh ta về cuộc di chuyển và cũng gợi ra những suy nghĩ về những kiểu khí hậu tương phản ở hai bang. Sự so sánh chắc chắn sẽ thiên về California, và sự quan tâm tới khía cạnh này của đời sống có thể bóp méo sức ảnh hưởng thực sự của nó trong sự trải nghiệm. Tuy nhiên, ảo tưởng tập trung có thể cũng mang tới sự thoải mái. Dù có hay không có cá nhân thực sự hạnh phúc hơn sau khi di chuyển, anh ta sẽ báo cáo với chính bản thân mình trạng thái hạnh phúc hơn, bởi suy nghĩ về kiểu khí hậu sẽ khiến anh ra tin rằng mình đang hạnh phúc hơn. Ảo tưởng tập trung có thể khiến con người ta trở nên sai lầm với trạng thái hạnh phúc hiện tại của họ cũng như là về niềm hạnh phúc của những người khác, và về hạnh phúc cá nhân của họ trong tương lai.

Vào thời điểm nào trong ngày thì những người liệt hai chi dưới trải qua tâm trạng tồi tệ?

Câu hỏi này gần như chắc chắn khiến bạn nghĩ về một người liệt hai chân

dưới, người mà hiện đang nghĩ về một số trạng thái của anh ta. Sự phỏng đoán của bạn về tâm trạng của một người bị liệt hai chi dưới do vậy mà có thể trở nên chính xác vào những ngày đầu tiên sau một vụ tai nạn gây tàn tật xảy ra; đôi khi sau biến cố, các nạn nhân của vụ tai nạn không nghĩ gì nhiều. Nhưng thời gian trôi đi, với một vài biệt lệ, sự chú ý được rút ra từ một tình thế mới khi nó trở nên quen thuộc hơn. Các biệt lệ chính là cơn đau kinh niên, liên tục tiếp xúc với tiếng ồn ào và trầm cảm nghiêm trọng. Cơn đau và tiếng ồn về mặt sinh học được tạo ra để làm các tín hiệu thu hút sự chú ý và trầm cảm có liên quan tới một chu trình tự củng cố về những suy nghĩ đáng thương. Do vậy ở đâu không có sự tương thích với những trạng thái này. Liệt hai chi dưới, tuy vậy, không phải là một trong những ngoại lệ: Những quan sát chi tiết đã cho thấy rằng những người bị liệt hai chi dưới có tâm trạng khá tốt so với một nửa khoảng thời gian giống như một tháng đầu sau vụ tai nạn của họ, mặc dù tâm trạng của họ chắc chắn là ủ rũ hơn khi họ nghĩ về tình trạng của mình. Phần lớn thời gian, tuy nhiên, những người liệt hai chi dưới làm việc, đọc sách, tận hưởng những trò gây cười, kết bạn và nổi giận khi họ đọc các thông tin về đời sống chính trị trên báo. Khi họ được tham gia vào bất cứ những hoạt động này, họ không mấy khác biệt với bất cứ ai khác, và chúng ta có thể mong đợi cảm nhận hạnh phúc được trải nghiệm của những người liệt hai chi này gần với đời thường phần lớn thời gian. Sự thích ứng với tình trạng mới, dù tốt hay xấu, cốt ở phần lớn của việc suy nghĩ càng ít càng tốt về vấn đề đó. Trong trường hợp này, hầu hết các hoàn cảnh sống về dài hạn, bao gồm cả người bị liệt hai chi và người kết hôn, là những trạng thái bán thời gian mà ai đó ở vào chỉ khi ai đó chú tâm tới chúng.

Một trong những đặc quyền của việc giảng dạy tại Princeton đó là cơ hội được dẫn dắt những sinh viên sáng lạn sắp tốt nghiệp qua một luận án nghiên cứu. Và một trong những sự trải nghiệm yêu thích của tôi trong đặc trưng này, đó là một dự án trong đó Beruria Cohn đã thu thập và phân tích số liệu từ một hãng khảo sát đã đề nghị những người tham gia đánh giá tỷ lệ thời gian mà những người bị liệt hai chi dưới lâm vào một tâm trạng tồi tệ. Bà đã tách những người tham ra thành hai nhóm: Một số được nói rằng vụ tai nạn gây thương tật đã xảy ra một tháng trước đó, một số được nói rằng một năm trước đó. Ngoài ra, từng người tham gia đã làm hiệu cho biết liệu rằng bản thân anh ta hoặc cô ta đã từng biết một người liệt hai chi dưới hay không. Hai nhóm này đã trùng khít với nhau trong phán đoán của họ về những người bị liệt hai chi dưới gần đây: Những người mà từng biết một người bị liệt hai chi dưới đã ước tính 75% ở tâm trạng tồi tệ; những người mà phải hình dung ra một người bị liệt hai chi dưới cho là 70%. Ngược lại, hai nhóm này đã khác biệt một cách rõ nét trong các ước tính của mình về tâm trạng của những người liệt hai chi dưới một năm sau các vụ tai nạn: Những người

từng biết một người bị liệt hai chi đã đưa ra con số 41% như là ước tính của họ về khoảng thời gian mà tại đó tâm trạng là tồi tệ. Các ước tính của những người mà chưa từng quen biết với một người bị liệt hai chi dưới đã tính trung bình là 68%. Rõ ràng, những ai đã từng biết một người liệt hai chi dưới đã quan sát thấy sự thuyên giảm dần dần đối với sự chú ý khỏi tình trạng đó, nhưng những người khác đã không đoán được rằng sự thích nghi này có thể xảy ra. Các đoán định về tâm trạng của những người trúng vé số một tháng và một năm sau biến cố đã chỉ ra đích xác cùng một mẫu hình như vậy.

Chúng ta có thể dự tính sự thỏa mãn đời sống của những người liệt hai chi dưới và những ai đau buồn vì những trạng thái mãn tính và phiền toái được liên kết lỏng lẻo với cảm nhận hạnh phúc được trải nghiệm của họ, bởi nhu cầu đánh giá cuộc sống của họ chắc sẽ gợi nhắc họ về đời sống của những người khác và về đời sống mà họ đã từng trải qua. Kiên định với ý niệm này, các nghiên cứu gần đây về các bệnh nhân làm phẫu thuật hậu môn giả đã sản sinh ra những mâu thuẫn sâu sắc giữa cảm nhận hạnh phúc được trải nghiệm của các bệnh nhân và những đánh giá của họ về cuộc sống của mình. Sự trải nghiệm chọn mẫu chỉ ra không hề có sự khác biệt nào trong niềm hạnh phúc được trải nghiệm giữa những bệnh nhân này và một nhóm người khỏe mạnh. Lại thêm các bệnh nhân làm phẫu thuật hậu môn giả có thể sẽ sẵn lòng đánh đổi một vài năm tuổi đời của mình lấy một cuộc đời ngắn ngủi hơn mà không phải làm phẫu thuật hậu môn giả. Hơn thế nữa, những bệnh nhân có hậu môn giả đã từng đánh đổi này nhớ lại quãng thời gian của họ trong trạng thái ấy như thể điều ghê sợ và họ sẽ từ bỏ thậm chí nhiều hơn thời gian sống còn lại của mình để không phải quay lại với nó. Ở đây cho thấy bản thể đang hồi tưởng là chủ thể cho một ảo tưởng tập trung ồ ạt về đời sống mà bản thể đang trải nghiệm kéo dài khá lâu.

Daniel Gilbert và Timothy Wilson đã giới thiệu từ Lỗi ham muốn để miêu tả những chọn lựa tồi nảy sinh từ các lỗi của việc dự báo cảm tính. Từ này đáng được dùng trong ngôn ngữ hàng ngày. Ảo tưởng tập trung (mà Gilbert và Wilson gọi là Khu biệt hóa) là một nguồn phong phú cho Lỗi ham muốn. Cụ thể, nó khiến chúng ta có thiên hướng thổi phồng tác động của những lực đẩy quan trọng hoặc thay đổi các tình huống với cảm nhận hạnh phúc trong tương lai. So sánh hai điều ràng buộc mà sẽ thay đổi một số khía cạnh đời sống của bạn: Việc mua một chiếc xe mới tiện nghi và việc tham gia vào một nhóm gặp mặt hàng tuần, có thể là một câu lạc bộ chơi poker hoặc câu lạc bộ sách. Cả hai sự trải nghiệm này đều sẽ thú vị và kích thích tại thời điểm khởi đầu. Sự khác biệt cốt yếu đó là rốt cuộc bạn sẽ ít chú ý tới chiếc xe khi bạn lái nhưng bạn sẽ luôn chú tâm tới sự tương tác xã hội mà theo đó bạn đã tự ràng buộc bản thân mình. Qua WYSIATI, bạn có thể thổi phồng những lợi

ích dài hạn của chiếc xe, nhưng bạn không bao giờ phạm phải sai lầm đối với một cuộc hội họp xã hội hoặc đối với các hoạt động vốn đã đòi hỏi khắt khe sự chú tâm, ví dụ như việc chơi tennis hoặc học chơi cello. Ảo tưởng tập trung tạo ra một khuynh hướng thiên về những điều tốt đẹp và những trải nghiệm thú vị vào lúc đầu, dù cho sau cùng chúng sẽ mất đi sức hấp dẫn của mình. Khoảng thời gian đã bị bỏ qua, dẫn tới những trải nghiệm mà sẽ giữ lại giá trị chú ý của họ về dài hạn được đánh giá cao, ít hơn so với chúng đáng được hưởng.

THỜI GIAN VÀ LẠI THỜI GIAN

Vai trò của thời gian đã là một điệp khúc trong phần này của cuốn sách. Nó thật hợp lý để mô tả đời sống của bản thể đang trải nghiệm như thể một chuỗi các khoảnh khắc, mỗi khoảnh khắc có một giá trị. Giá trị của một tình huống, tôi đã gọi đó là một niềm vui – đơn giản là tổng các giá trị của các khoảnh khắc cuộc đời. Nhưng đây không phải là cách mà trí não miêu tả các tình huống. Bản thể đang hồi tưởng, như tôi đã từng mô tả, cũng kể những câu chuyện và đưa ra các chọn lựa, và không phải những câu chuyện lẫn các chọn lựa miêu tả một cách hợp thức về thời gian. Trong hình mẫu người kể chuyện, một tình huống được hình dung ra bởi một vài khoảnh khắc quyết định, đặc biệt là đoạn mở đầu, cao trào và kết thúc. Thời gian diễn ra bị bỏ qua. Chúng tôi đã thấy được sự tập trung này lên các khoảnh khắc riêng lẻ cả ở tình huống can đảm lẫn ở câu chuyện của Violetta.

Chúng tôi đã thấy một dạng thức khác biệt của sự bỏ qua thời gian diễn ra trong lý thuyết triển vọng, trong đó một trạng thái được miêu tả bởi bước chuyển tiếp. Việc trúng một giải xổ số mang lại một trạng thái mới về tài sản mà sẽ tồn tại trong vài ba khoảng thời gian, nhưng độ thỏa dụng quyết định tương đương với cường độ đánh giá quá cao của phản ứng trước tin tức người nào đó đã trúng số. Việc thoái lui sự chú ý và những thích nghi khác với trạng thái mới đều bị bỏ qua, khi mà chỉ có lát cắt thời gian mỏng manh là được để mắt tới. Sự tập trung tương tự lên sự chuyển dịch sang trạng thái mới và việc bỏ qua thời gian tương tự và sự thích nghi được phát hiện trong các dự báo về phản ứng trước các chứng bệnh kinh niên và dĩ nhiên trong sự ảo tưởng tập trung. Sai lầm mà mọi người mắc phải trong ảo tưởng tập trung bao gồm cả sự chú tâm tới các khoảnh khắc được lựa chọn và sự bỏ qua điều xảy ra tại các khoảng thời gian khác. Trí não thỏa mãn với những câu chuyện, nhưng nó có vẻ không được hợp lý đối với tiến trình thời gian.

Trong suốt 10 năm qua, chúng ta đã lĩnh hội được nhiều sự thực mới về niềm hạnh phúc. Nhưng chúng ta cũng đã học được rằng từ hạnh phúc không

mang một ý nghĩa giản đơn và nó không nên được sử dụng như thể nó đang được dùng. Đôi khi tiến bộ khoa học khiến cho chúng ta bối rối hơn chúng ta nghĩ.

HỒI KẾT

Tôi bắt đầu viết cuốn sách này bằng việc giới thiệu hai nhân vật hư cấu,

đồng thời cũng tập trung vào việc tranh luận về hai hệ thống và kết lại với hai bản thể. Hai nhân vật đó là Hệ thống 1 và Hệ thống 2. Trong đó, Hệ thống 1 thuộc về trực giác, nó thực hiện việc tư duy nhanh, còn Hệ thống 2 tượng trưng cho sự nỗ lực và thực hiện nhiệm vụ chậm hơn. Thêm vào đó, Hệ thống 2 còn thực hiện việc tư duy chậm, giúp điều chỉnh Hệ thống 1 và duy trì sự kiểm soát tốt nhất có thể trong giới hạn các nguồn lực bị hạn chế của nó. Hai hình thái này thể hiện cho con người kinh tế hư cấu, sống trên mảnh đất lý thuyết và con người, hành động trên thế giới thực tại. Hai bản thể là bản thể đang trải nghiệm - thứ thực thi việc sinh tồn và bản thể hồi tưởng - thứ lưu giữ mục tiêu và tạo ra các chọn lựa. Trong chương cuối cùng này tôi xem xét tới một số ứng dụng của ba sự khác biệt này, bàn luận về chúng theo một trật tự đảo nghịch.

HAI BẢN THỂ

Khả năng xảy ra các xung đột giữa bản thể đang hồi tưởng và các lợi ích của bản thể đang trải nghiệm thực tế lại phát sinh nhiều khó khăn hơn so với suy nghĩ ban đầu của tôi. Trong một thí nghiệm trước đó, nghiên cứu can đảm, sự kết hợp giữa bỏ qua thời gian diễn ra và quy tắc "đỉnh-đáy" dẫn tới các chọn lựa rõ ràng là vô lý. Tại sao người ta có thể sẵn lòng đặt bản thân họ vào nỗi đau không cần thiết? Các chủ thể của chúng tôi phó mặc sự lựa chọn cho bản thể đang hồi tưởng của họ, thích được lặp lại thử nghiệm để lại ký ức tốt đẹp hơn, mặc dù nó kéo theo nỗi đau đớn hơn. Việc lựa chọn thông qua đặc trưng của ký ức có thể được biện minh trong các trường hợp cực đoan, ví dụ khi trạng thái căng thẳng sau chấn thương là một sự kiện có thể xảy ra nhưng sự trải nghiệm can đảm không phải là chấn thương. Một người quan sát khách quan đưa ra sự chọn lựa dành cho ai đó khác có thể chắc chắn lựa chọn sự tổn thất ngắn hạn, có lợi cho bản thể đang trải nghiệm của người bị thiệt hại. Các lựa chọn mà người ta lập ra vì lợi ích của chính mình được mô tả một cách công bằng như là những sai lầm. Sự bỏ qua khoảng thời gian và quy tắc "đỉnh-đáy" trong sự đánh giá về các câu chuyện, cả ở vở opera lẫn trong các đoán định về cuộc đời của Jen, đều không thể biện bạch tương tự như nhau. Nó không có ý nghĩa để đánh giá một đời sống toàn diện bằng những khoảnh khắc cuối cùng của mình, hoặc không đặt nặng vào khoảng

thời gian diễn ra để quyết định xem cuộc đời nào đáng ao ước hơn.

Bản thể đang trải nghiệm là một sự giải thích cho Hệ thống 2. Tuy nhiên, các đặc trưng để phân biệt cách thức nó đánh giá các tình huống và cuộc sống là những nét tiêu biểu cho ký ức của chúng ta. Sự bỏ qua khoảng thời gian diễn ra và quy tắc "đỉnh - đáy" khởi nguồn từ Hệ thống 1 và không nhất thiết phải tương ứng với các giá trị của Hệ thống 2. Chúng ta tin rằng, khoảng thời gian diễn ra là quan trọng nhưng ký ức phản ánh về chúng ta lại không hẳn thế. Các quy tắc chi phối sự đánh giá về quá khứ là những chỉ dẫn nghèo nàn đối với việc ra quyết định, bởi thời gian là yếu tố chính quyết định ở đây. Thực tế quan trọng về sự tồn tại của chúng ta đó là thời gian là niềm an ủi hạn chế cuối cùng nhưng bản thể đang hồi tưởng bỏ qua thực tế đó. Việc bỏ qua thời gian được kết hợp với quy tắc "đỉnh - đáy" dẫn tới một khuynh hướng thiên về một khoảng thời gian cực kỳ vui vẻ ngắn ngủi qua một khoảng thời gian hạnh phúc vừa phải lâu dài. Hình ảnh phản chiếu về khuynh hướng tương tự khiến chúng ta lo ngại một khoảng thời gian gây tổn thương nghiêm trọng nhưng có thể chịu đựng được ngắn ngủi hơn so với việc chúng ta lo ngại một khoảng thời gian đau đớn và phải kéo dài lâu hơn. Khoảng thời gian bị bỏ qua cũng khiến chúng ta có thiên hướng chấp nhận một khoảng thời gian khó chịu vừa phải, bởi kết cục sẽ trở nên tốt đẹp hơn và nó có lợi cho việc từ bỏ một cơ hội cho một khoảng thời gian dài hạnh phúc nếu nó có một cái kết nhàm chán. Để hướng ý niệm tương tự này tới ngưỡng lo lắng, hãy xem xét lời cảnh báo phổ biến sau: "Đừng làm điều đó, bạn sẽ hối hận đấy." Lời khuyên này nghe có vẻ sáng Suốt, bởi sự hối tiếc được dự báo trước là nhận định của bản thể đang hồi tưởng và chúng ta có khuynh hướng chấp nhận những phán đoán dứt khoát và thường ra quyết định như vậy. Tuy nhiên, chúng ta không được quên rằng triển vọng của bản thể đang hồi tưởng không phải lúc nào cũng đúng. Một người theo dõi khách quan mô tả sơ lược máy đo niềm hoan lạc, với những lợi ích của bản thể đang trải nghiệm trong đầu, có thể mang lại lời khuyên khác biệt hợp lý. Sự bỏ qua thời gian diễn ra của bản thể đang hồi tưởng, tầm quan trọng được đánh giá quá mức của nó lên những cao trào và kết thúc và sự "nhận thức muộn" của nó kết hợp với lợi ích đã bóp méo những phản ánh về sự trải nghiệm thực tế của chúng ta.

Ngược lại, định nghĩa coi trọng khoảng thời gian cảm nhận hạnh phúc diễn ra xem xét tất cả các khoảnh khắc của đời sống tương tự như nhau, có thể quên hoặc không thể quên. Một số khoảnh khắc cuối cùng đã được coi trọng hơn so với những khoảnh khắc khác, do chúng không thể quên được hoặc do chúng là quan trọng. Khoảng thời gian mà người ta dành để chú tâm vào một khoảnh khắc đáng nhớ nên bao gồm cả khoảng thời gian diễn ra nó. Một khoảnh khắc cũng có thể đạt tới tầm quan trọng bởi sự thay đổi trải nghiệm

của những khoảnh khắc xảy ra sau đó. Ví dụ, bỏ ra một giờ tập luyện đàn violin có thể làm tăng sự trải nghiệm của nhiều giờ chơi hoặc nghe nhạc nhiều năm sau đó. Tương tự như vậy, một biến cố khủng khiếp gây ra PTSD sẽ được đặt nặng bởi tổng lượng thời gian xảy ra nỗi đau về dài hạn mà nó gây ra. Trong triển vọng thời gian diễn ra được coi trọng, chúng ta có thể xác định được chỉ sau khi thực tế mà một khoảnh khắc là đáng nhớ hoặc có ý nghĩa. Những tuyên bố “tôi sẽ luôn ghi nhớ…” hoặc “đây quả là một khoảnh khắc đáng nhớ” nên được hiểu là điều hứa hẹn hoặc các dự báo, thứ có thể sai và thường là như vậy, ngay cả khi được bày tỏ với sự chân thật tuyệt đối. Sẽ là một lời dự đoán khôn ngoan rằng rất nhiều điều chúng ta nói rằng chúng ta sẽ luôn ghi nhớ trong một thời gian dài sẽ bị quên lãng 10 năm sau đó.

Sự hợp lý của việc coi trọng khoảng thời gian diễn ra thật thuyết phục, nhưng nó không thể được nhìn nhận là một lý thuyết hoàn chỉnh về cảm nhận hạnh phúc bởi các cá nhân gắn bó chặt chẽ với bản thể đang hồi tưởng của họ và quan tâm tới câu chuyện của họ. Một lý thuyết về cảm nhận hạnh phúc không thể duy trì nếu mà bỏ qua điều người ta mong muốn. Mặt khác, một lý thuyết mà bỏ qua điều đang thực sự diễn ra trong cuộc sống của mọi người và khác biệt với điều họ nghĩ về đời sống của mình thì cũng không tồn tại mãi được. Bản thể đang hồi tưởng và bản thể đang trải nghiệm cần phải được xem xét cùng lúc, bởi những lợi ích của chúng không phải luôn xảy ra đồng thời. Các nhà triết học có thể đã đấu tranh với những câu hỏi này trong một khoảng thời gian dài.

Vấn đề tranh cãi về việc cái nào trong số hai bản thể có tầm quan trọng hơn không phải là một câu hỏi chỉ dành cho các triết gia, nó còn có hàm ý đối với các chính sách trong một vài lĩnh vực, đáng chú ý là y tế và phúc lợi xã hội. Hãy xem xét sự đầu tư mà nên được lập ra trong việc điều trị các tình trạng bệnh khác nhau, bao gồm cả mù, điếc hoặc suy thận. Những đầu tư này có nên được xác định bởi việc người ta lo sợ những tình trạng này nhiều như thế nào? Những đầu tư có nên được dẫn dắt bởi sự đau đớn mà các bệnh nhân trải nghiệm thực tế? Hoặc có nên tuân theo mức độ mong muốn của các bệnh nhân để được giải thoát khỏi tình trạng của họ và bởi những đánh đổi mà họ sẽ sẵn lòng tạo ra nhằm đạt tới sự khuây khỏa đó? Thứ hạng của các tình trạng mù, điếc, hoặc phẫu thuật lắp hậu môn giả và lọc máu, có thể khác biệt một cách rõ nét, tùy thuộc vào cách xử trí thương tổn nghiêm trọng được sử dụng. Không hề có giải pháp dễ dàng nào nằm trong tầm ngắm nhưng vấn đề tranh cãi này vô cùng quan trọng để có thể bỏ qua.

Khả năng có thể sử dụng các thước đo hạnh phúc như là các dụng cụ đo

lường để hướng dẫn các chính sách của Chính phủ đã thu hút được sự quan tâm đáng kể gần đây, cả trong giới học thuật lẫn một vài Chính phủ tại châu Âu. Một vài năm trước, nó đã không được thừa nhận, cho đến gần đây nó mới có thể hiểu được rằng một chỉ số về một lượng thương tổn trong xã hội một ngày nào đó sẽ được bao hàm trong các số liệu thống kê quốc gia, cùng với các thước đo về thất nghiệp, khuyết tật thể chất và mức thu nhập. Dự án này đã đạt được một bước tiến lớn.

KINH TẾ VÀ CON NGƯỜI

Trong lời nói hàng ngày, chúng tôi kêu gọi mọi người biết suy nghĩ khi tranh luận, nếu những niềm tin của họ hòa hợp với thực tế và nếu những ưu tiên của họ trùng với những lợi ích và giá trị của họ. Từ lý trí truyền đạt một hình ảnh của sự cẩn trọng hết mức, tính toán nhiều hơn và ít nóng vội, nhưng trong ngôn ngữ phổ thông, một con người có lý trí chắc chắn lại là người biết suy nghĩ. Đối với các nhà kinh tế học và các nhà nghiên cứu lý thuyết quyết định, tính từ "lý trí" này có một ý nghĩa khác biệt hoàn toàn. Thử thách duy nhất về tính hợp lý không phải là liệu rằng những niềm tin và sở thích của một người có hợp lý hay không, mà chúng có nhất quán nội tại trong con người hay không. Một con người có lý trí có thể tin vào những hồn ma, miễn là tất cả các niềm tin khác của cô ta nhất quán với sự tồn tại của các hồn ma. Một con người có lý trí có thể thích bị ghét bỏ hơn là được yêu mến, miễn là các sở thích của anh ta nhất quán. Tính hợp lý là sự cố kết hợp logic hợp lý hay không hợp lý. Kinh tế học duy lý trí bởi chính sự nhờ định nghĩa này, nhưng đó là căn cứ vượt trội mà con người không thể có. Kinh tế học có thể không dễ mắc phải sự cứng nhắc như WYSIATI, cấu trúc hẹp, cái nhìn bên trong, hoặc những đảo lộn ưu tiên, thứ mà con người trước sau cũng không thể tránh khỏi.

Định nghĩa về tính hợp lý như là sự cố kết thì không thể bị hạn chế, nó đòi hỏi sự tuân thủ các quy tắc logic mà một ý nghĩ hạn chế không thể thực hiện được. Con người biết suy nghĩ không thể được định nghĩa không có lý trí nhưng họ không nên bị quy cho là không có lý trí bởi định nghĩa này. Phi lý trí là một từ hàm xúc, trong đó nó bao hàm tính bốc đồng, đa cảm và một sự kháng cự ngoan cố trước lập luận hợp lý. Tôi thường né tránh khi nghiên cứu của tôi cùng với Amos được cho là các chọn lựa của con người là phi lý trí, khi mà trong thực tế nghiên cứu của chúng tôi chỉ cho thấy rằng con người không được mô tả đúng bởi hình mẫu tác nhân có lý trí.

Mặc dù con người không phải là phi lý trí, họ thường cần tới sự hỗ trợ để đưa ra các dự đoán hoặc các quyết định tốt hơn, và trong một số trường hợp,

các chính sách và các thể chế có thể mang lại sự hỗ trợ đó. Những khẳng định này có thể là vô thưởng vô phạt nhưng chúng lại gây tranh cãi trong thực tế. Như đã được làm sáng tỏ bởi trường phái Kinh tế học Chicago có uy tín, đức tin trong lý tính của con người được gắn kết chặt chẽ với một ý thức hệ, trong đó, nó không nhất thiết và thậm chí là trái thông lệ khi bảo vệ con người trước những chọn lựa của họ. Những người có lý trí nên được tự do và họ nên có nghĩa vụ quan tâm tới chính bản thân mình. Milton Friedman, nhân vật đứng đầu tại trường, đã diễn giải quan điểm này dưới một nhan đề của một trong những cuốn sách nổi tiếng của ông là: Tự do lựa chọn.

Sự giả định mà các tác nhân có lý trí cung cấp nền móng trí tuệ cho người theo chủ nghĩa tự do tiếp cận được với các chính sách công: Không gây trở ngại cho quyền lựa chọn của cá nhân, trừ khi các chọn lựa này gây hại cho những người khác. Các chính sách ủng hộ tự do được hậu thuẫn nhiều hơn bởi sự cảm phục trước hiệu lực của các thị trường trong việc phân phối hàng hóa tới người dân, những người luôn sẵn sàng chi trả nhiều nhất cho họ. Một ví dụ nổi tiếng về cách tiếp cận Chicago có nhan đề Một lý thuyết về ham mê có lý trí; nó lý giải cách mà một tác nhân có lý trí với một sở thích dành cho sự thỏa mãn trực tiếp và mạnh mẽ có thể đưa ra quyết định có lý trí để chấp nhận sự ham mê trong tương lai như là một hệ quả. Một lần tôi đã nghe Gary Becker, một trong những tác giả của bài báo trên, đây cũng là một người được nhận giải Nobel của trường phái Chicago, tranh cãi theo lối không quan trọng, nhưng không hoàn toàn như là một trò đùa bỡn rằng: Chúng ta nên xem xét khả năng lý giải chứng bệnh gọi là béo phì bằng niềm tin của con người mà một liều thuốc chữa bệnh đái tháo đường sẽ sớm trở nên công hiệu. Ông đã và đang tạo ra một điểm có giá trị: Khi chúng ta quan sát những người hành động theo những cách xem chừng là kỳ cục, chúng ta trước tiên nên nghiên cứu xác suất mà họ có một lý do đúng đắn để làm điều mà họ muốn. Những giải thích về tâm lý chỉ nên được viện dẫn khi các lý do này trở nên không hợp lý, sự giải thích của Becker về bệnh béo phì hẳn là vậy.

Trong một đất nước phát triển, chính phủ nên để nền kinh tế vận hành theo quy luật tự nhiên mà không nên can thiệp quá sâu, miễn là sự vận hành ấy không gây hại cho nền kinh tế khác. Để có quyền điều khiển xe máy mà không đội mũ bảo hiểm. Các công dân biết được họ đang làm gì, ngay cả khi họ lựa chọn không tiết kiệm tiền cho tuổi già của họ, hoặc khi họ quá ham mê một số thứ. Đôi khi có một tình huống đối lập với lập luận này: Những người già không tiết kiệm tiền để trang trải cho cuộc sống khi về hưu nhận được nhiều cảm thông hơn so với một số người hay phàn nàn về các loại hóa đơn sau khi ngốn hết một bữa đại tiệc tại một nhà hàng. Bởi vậy phần lớn

những lập luận này đang phải đối diện trong cuộc tranh cãi giữa trường phái Chicago và các nhà kinh tế học hành vi, những người bác bỏ dạng thức cực đoan về hình mẫu tác nhân có lý trí. Sự tự do không phải là một giá trị được tranh cãi, và tất cả những người tham gia vào cuộc tranh luận đều ủng hộ lập luận này. Nhưng cuộc sống đối với các nhà kinh tế học hành vi phức tạp hơn so với những người tin vào tính hợp lý của con người. Không một nhà Kinh tế học Hành vi nào lại cũng hộ một Chính phủ cưỡng ép các cư dân của mình thực hiện chế độ ăn khoa học và chỉ xem chương trình vô tuyến có lợi cho tâm hồn. Tuy nhiên, đối với các nhà kinh tế học hành vi, sự tự do có một cái giá, mà do cá nhân mà đã đưa ra những lựa chọn tồi và một xã hội có nghĩa vụ phải giúp đỡ họ. Quyết định về việc liệu có hay không có việc bảo vệ các cá nhân chống lại những sai lầm của mình, do đó đặt ra một tình thế tiến thoái lưỡng nan dành cho các nhà kinh tế học Hành vi. Các nhà kinh tế học của trường phái Chicago không đối mặt với vấn đề này, bởi các tác nhân có lý trí không phạm phải những sai lầm. Đối với những người ủng hộ trường phái này, sự tự do là phải được miễn trách nhiệm.

Vào năm 2008, nhà kinh tế học Richard Thaler và nhà luật học Cass Sunstein đã cùng hợp sức để viết một cuốn sách có tên là Cú hích, cuốn sách này nhanh chóng trở thành một cuốn sách bán chạy và được các nhà kinh tế học hành vi coi là cuốn kinh thánh của họ. Cuốn sách của họ đã đưa một vài từ mới vào ngôn ngữ, bao gồm cả Kinh tế học và con người. Nó cũng đưa ra một chuỗi các giải pháp cho tình thế tiến thoái lưỡng nan về việc làm cách nào để hỗ trợ người dân đưa ra các quyết định đúng mà không tước đi sự tự do của họ. Thaler và Sunstein tán thành quan điểm của chính sách Chính phủ theo hướng tự do chủ nghĩa, trong đó nhà nước và các thể chế cho phép hích người dân đưa ra các quyết định phục vụ cho các lợi ích lâu dài của chính bản thân họ. Định rõ việc tham gia vào một kế hoạch trợ cấp như là phương án ngầm định là một ví dụ về một cú hích. Thật khó để lập luận rằng sự tự do của bất cứ ai bị thu hẹp bởi được chiêu nạp một cách tự động vào kế hoạch, khi họ chỉ đơn thuần đánh dấu vào một ô trống để lựa chọn. Như chúng ta đã thấy trước đó, cấu trúc của quyết định của cá nhân mà Thaler và Sunstein gọi đó là cấu trúc lựa chọn, có một tác động rất lớn lên kết quả. Cú hích này được dựa trên hệ tâm lý có căn cứ, mà tôi đã mô tả trước đó. Phương án ngầm định được nhận biết một cách tự nhiên như là sự lựa chọn phổ thông. Việc chệch hướng khỏi sự lựa chọn phổ thông là một hành động vi phạm, nó đòi hỏi một nỗ lực cẩn trọng nhiều hơn, lãnh nhiều trách nhiệm hơn và nhiều khả năng gợi ra sự hối tiếc hơn là không làm gì cả. Đó là những áp lực mạnh mẽ mà có thể dẫn dắt quyết định của một số người mà mặt khác không tự tin vào điều cần làm.

Con người, còn hơn cả nhà kinh tế học, cũng cần tới sự bảo vệ từ những người khác, họ khai thác một cách cẩn trọng sự yếu kém của mình và đặc biệt là những thói quen của Hệ thống 1 và sự biếng nhác của Hệ thống 2. Các tác nhân có lý trí được cho là tạo ra các quyết định quan trọng một cách cẩn thận và sử dụng tất cả thông tin được cung cấp cho chúng. Một người có tư duy kinh tế sẽ đọc và hiểu một bản hợp đồng trước khi ký vào nhưng con người thường không làm như vậy. Một doanh nghiệp không có đạo đức lập ra các bản hợp đồng để mà các khách hàng sẽ ký theo thói quen mà không nghiên cứu khi nhiều vấn đề pháp lý quan trọng, được trình bày ẩn đi thông tin quan trọng với cái nhìn đơn giản không dễ gì phát hiện ra được. Một sự dính líu nguy hại tới hình mẫu tác nhân có lý trí với hình thái cực đoan của nó đó là các khách hàng bị cho rằng không cần tới sự bảo vệ ngoại trừ việc bảo đảm rằng thông tin liên quan được vạch rõ.

Khổ in và sự phức tạp của ngôn ngữ trong sự phơi bày này không được xem xét thích đáng – một tư duy kinh tế biết được rằng làm cách nào để xử lý một phản in chữ nhỏ khi nó là vấn đề. Ngược lại, những gợi ý Cú hích đòi hỏi các doanh nghiệp phải đưa ra các bản hợp đồng đơn giản để với tư duy bình thường của con người có thể dễ dàng hiểu được. Những lời gợi ý này đã gặp phải sự chống đối đáng kể từ các doanh nghiệp có thể bị tổn hại nếu những khách hàng của họ hiểu được thông tin tốt hơn. Một thế giới mà trong đó các doanh nghiệp cạnh tranh bằng việc đưa ra các sản phẩm tốt, hơn là giỏi trong việc làm một số thứ khác và gây hoang mang cho người tiêu dùng.

Một đặc trưng đáng chú ý của chính sách theo hướng tự do chủ nghĩa, đó là sự hấp dẫn của nó trên một quang phổ chính trị rộng rãi. Ví dụ hàng đầu về chính sách hành vi, được gọi là Tiết kiệm nhiều hơn cho Ngày mai, được đỡ đầu tại Quốc hội bởi một liên minh khác thường bao gồm Đảng bảo thủ cực đoan cũng như là Đảng tự do. Tiết kiệm Nhiều hơn cho ngày mai là một kế hoạch tài chính mà các doanh nghiệp có thể mang lại cho người lao động của họ. Những người lao động cho phép chủ lao động tăng sự đóng góp của họ tới kế hoạch tiết kiệm của mình bởi một tỷ lệ cố định bất cứ khi nào họ được tăng lương. Tỷ lệ tiết kiệm gia tăng được thực hiện đầy đủ một cách tự động cho tới khi người lao động thông báo rằng cô ta không muốn tham gia vào kế hoạch này nữa. Sự đổi mới khác thường này, được đệ trình bởi Richard Thaler và Shlôm Benartzi vào năm 2003, giờ đây đã cải thiện được tỷ lệ các khoản tiết kiệm và đã thắp sáng các viễn cảnh trong tương lai của hàng triệu công nhân. Nó được đặt nền tảng vững chắc trên các nguyên tắc Tâm lý học mà các độc giả của cuốn sách này sẽ nhận ra. Nó tránh được sự phản kháng trước một tổn thất tức thì bằng cách yêu cầu không có sự thay đổi ngay lập tức; bằng cách bắt buộc phải tăng khoản tiết kiệm để tăng lương, nó chuyển

thất bại thành những chiến thắng đã được định trước, điều này dễ chịu hơn rất nhiều và đặc trưng của hệ thống tự động hướng sự biếng nhác của Hệ thống 2 vào những lợi ích dài hạn dành cho những người công nhân. Tất cả những điều này, dĩ nhiên, không hề bắt buộc bất cứ ai phải làm bất cứ điều gì mà anh ta không mong muốn làm và không hề có bất cứ luận điệu ru ngủ nào hoặc thủ đoạn ở đây.

Sức lôi cuốn của chính sách tự do chủ nghĩa của chính phủ đã vào đang được chấp thuận ở nhiều quốc gia, bao gồm cả Vương quốc Anh và Hàn Quốc, bởi các nhà chính trị gia thuộc nhiều Đảng phái, bao gồm Đảng Bảo thủ và chính quyền Dân chủ của Tổng thống Obama. Thực vậy, Chính phủ Anh đã tạo ra một đơn vị mới có quy mô nhỏ có sứ mệnh là ứng dụng các nguyên tắc của khoa học hành vi vào để hỗ trợ Chính phủ hoàn thành các mục tiêu tốt hơn. Tên gọi chính thức của nhóm này đó là Behavioural Insight Team nhưng nó được biết tới cả trong và ngoài Chính phủ theo một cách đơn giản như là một Đơn vị thúc đẩy. Thaler là một cố vấn cho đơn vị này.

Trong một cuốn sách tiếp theo cuốn Cú hích, Sunstein đã nhận được yêu cầu bởi đích thân Tổng thống Obama để phụng sự với tư cách là một Chánh văn phòng Thông tin và Quy định nội bộ, một vị trí mà đã mang lại cho ông cơ hội đáng kể để khích lệ việc sử dụng các bài học về Tâm lý học và Kinh tế học hành vi trong các cơ quan Chính phủ. Sứ mệnh này được miêu tả trong Báo cáo năm 2010 của văn phòng Quản lý và Ngân sách. Các độc giả của cuốn sách này sẽ hiểu rõ được giá trị logic đằng sau những khuyến nghị cụ thể này, bao gồm cả việc khuyến khích “những sự phơi bày minh bạch, đơn giản, nổi bật và có ý nghĩa.” Họ cũng sẽ nhận ra những phát biểu cơ sở kiểu như “sự trình bày là rất quan trọng, ví dụ, nếu một kết quả tiềm năng được cấu trúc như là một tổn thất, nó có thể có nhiều tác động hơn nếu nó được trình bày như là một lợi ích.”

Ví dụ về một sự điều chỉnh cấu trúc hé lộ có liên quan đến mức tiêu thụ nhiên liệu đã được đề cập tới trước đó. Các ứng dụng cộng thêm mà đã được thi hành gồm cả sự kết nạp tự động trong bảo hiểm y tế, một dạng thức mới của những chỉ dẫn về chế độ ăn thay thế cho Tháp Lương thực khó hiểu với hình ảnh biểu đạt về một Đĩa lương thực được truyền tải một chế độ ăn cân bằng, và một quy tắc được tính toán bởi USDA (Bộ Nông nghiệp Mỹ) cho phép việc bao gồm các thông điệp như “90% chất béo bị khử” trên nhãn mác của các sản phẩm thịt, đã đưa ra lời tuyên bố “10% chất béo” cũng được hiển thị “ngay cạnh, chữ được in cùng màu, kích cỡ và kiểu dáng như nhau, và trên một nền màu thống nhất, thông báo về tỷ lệ nạc.” Con người không giống như kinh tế, cần tới sự hỗ trợ để đưa ra các lựa chọn sáng suốt và đây

là những cách thức hệ thống nhất nhằm cung cấp sự hỗ trợ ấy.

HAI BẢN THỂ

Cuốn sách này đã mô tả những cách thức vận hành của trí não như như là một sự tương tác phiền toái giữa hai nhân vật hư cấu mà tôi đã đặt tên là Hệ thống 1 và Hệ thống 2. Bạn giờ đây khá quen thuộc với các tính cách của hai hệ thống và có thể đoán được chúng có thể phản ứng trong các tình huống khác nhau ra sao. Và dĩ nhiên, bạn cũng nhớ được rằng hai hệ thống này không thực sự tồn tại trong não hoặc ở đâu đó. "Hệ thống 1 làm việc X" là một biểu tượng tắt của "X xảy ra một cách tự động." Và "Hệ thống 2 được vận hành để làm việc Y" là một biểu tượng tắt của "tăng cường sự thức tỉnh, làm giãn đồng tử, sự chú tâm được tập trung và hoạt động Y được thực thi." Tôi hy vọng rằng bạn thấy được ngôn ngữ của các hệ thống này hữu dụng như là tôi đã thấy và rằng bạn đã tiếp thu được một khả năng phán đoán thuộc về trực giác vận hành như thế nào mà không bị bối rối bởi câu hỏi: Liệu rằng chúng có tồn tại thực sự hay không. Bày tỏ được cảnh báo cần thiết này, tôi sẽ tiếp tục sử dụng thứ ngôn ngữ này để lại cuốn sách.

Hệ thống 2 thận trọng là cách mà cá nhân chúng ta nghĩ mình thuộc về. Hệ thống 2 nói rõ những phán quyết và đưa ra những sự chọn lựa, nhưng nó thường tán thành hoặc giải thích duy lý những ý niệm và cảm xúc đã được sinh ra bởi Hệ thống 1. Bạn có thể không biết được rằng bạn đang nghĩ lạc quan về một dự án vì người đứng đầu dự án đó làm cho bạn nhớ về người chị gái yêu mến của mình, hoặc bạn không thích một người mà trông hao hao giống nha sĩ của bạn. Tuy nhiên, nếu được đề nghị đưa ra một sự lý giải, bạn sẽ tìm kiếm trong ký ức của bạn những lý do có thể đưa ra được và chắc chắn bạn sẽ tìm được một vài điều. Hơn thế nữa, bạn sẽ tin vào câu chuyện mà bạn tô vẽ. Nhưng Hệ thống 2 không chỉ đơn thuần vận hành để biện giải cho Hệ thống 1; nó cũng ngăn ngừa rất nhiều những suy nghĩ ngớ ngẩn và những cơn bốc đồng không thích đáng. Sự đầu tư chú ý đã cải thiện thành tích trong các hoạt động, nghĩ về các rủi ro của việc lái xe qua một khoảng đường hẹp trong khi trí não của bạn đang thơ thẩn và cần thiết thực hiện một số nhiệm vụ, bao gồm sự so sánh, lựa chọn và lập luận có trật tự. Tuy nhiên, Hệ thống 2 không phải là một mẫu mực về tính hợp lý. Những năng lực của nó bị giới hạn và cũng tương tự như vậy với tri thức mà nó truy cập vào. Chúng ta ít suy nghĩ thẳng thắn khi chúng ta biện bạch và các lỗi không phải lúc nào cũng do những khả năng trực giác bừa bãi và sai lầm gây ra. Thông thường chúng ta mắc lỗi bởi chúng ta (Hệ thống 2 của chúng ta) không biết được bất cứ điều gì tốt hơn.

Tôi đã dành nhiều thời gian hơn cho việc mô tả Hệ thống 1 và đã dành ra nhiều trang cho những lỗi phán đoán qua trực giác và sự chọn lựa. Tuy nhiên, có liên quan là một chất thử nghèo nàn về sự cân bằng giữa những điều kỳ diệu với những sai lầm về tư duy trực giác. Hệ thống 1 thực sự là căn nguyên của nhiều thứ chúng ta đã làm sai nhưng nó cũng là khởi nguyên của hầu hết những việc chúng ta làm đúng. Những suy nghĩ của chúng ta về những hành động được chỉ dẫn theo thói quen bởi Hệ thống 1 và nói chung là trên sự biểu hiện. Một trong những điều kỳ diệu, đó là hình mẫu phong phú và chi tiết về thế giới của chúng ta được duy trì trong hồi ức liên tưởng: Nó nhận ra điều kinh ngạc từ những biến cố thông thường trong một phần nhỏ của giây, ngay lập tức sản sinh ra một ý niệm về điều đã được dự tính thay vì một sự ngạc nhiên và tìm kiếm một cách tự động một vài sự giải thích nhân quả về những điều ngạc nhiên và về những biến cố khi chúng diễn ra.

Ký ức cũng lưu giữ kho kỹ năng rộng lớn mà chúng ta đã thu được trong cuộc sống và trải nghiệm, nó sản sinh ra một cách tự động các giải pháp tương xứng cho những thách thức khi chúng xuất hiện, từ việc đi vòng quanh một tảng đá lớn trên đường cho tới việc ngăn chặn cơn giận dữ đang manh nha của một khách hàng. Sự thu nhận các kỹ năng phụ thuộc vào một môi trường thường xuyên, một cơ hội tương xứng để tập luyện, và sự phản hồi nhanh chóng và rõ ràng về sự chính xác của những suy nghĩ và hành động. Khi những điều kiện này được đáp ứng đầy đủ, cuối cùng kỹ năng được phát triển, những phán đoán trực giác và những chọn lựa nhanh chóng xuất hiện trong đầu sẽ gần như là xác đáng. Tất thảy đều là công việc của Hệ thống 1, nghĩa là nó xảy ra tự động và nhanh chóng. Một dấu hiệu của sự biểu hiện có kỹ năng là khả năng giải quyết những số lượng lớn thông tin một cách nhanh chóng và hiệu quả.

Khi một thử thách được đặt ra bất thình lình, theo đó một sự phản ứng có kỹ năng đã có sẵn, câu trả lời sẽ được đưa ra. Điều gì xảy ra trong sự thiếu vắng kỹ năng? Đôi lúc, như trong bài toán 17 x 24 = ?, nó cần phải có một câu trả lời rõ ràng, rõ ràng ngay lập tức Hệ thống 2 cần phải được gọi ra. Nhưng hiếm khi Hệ thống 1 bị làm cho chết lặng đi. Hệ thống 1 không bị làm cho bối rối bởi những giới hạn khả năng thu nhận và sự khoáng đạt trong những ước tính của nó. Khi bị cuốn vào việc tìm kiếm một câu trả lời cho một câu hỏi, nó đồng thời đưa ra các câu trả lời cho những câu hỏi có liên quan, thay thế bằng một câu trả lời dễ dàng hơn xuất hiện trong đầu cho câu hỏi mà đã được đặt ra. Trong quan niệm về những phỏng đoán này, câu trả lời phỏng đoán không nhất thiết phải đơn giản hơn hoặc căn cơ nhiều hơn so với câu hỏi ban đầu, nó chỉ có thể được sử dụng nhiều hơn, được tính toán nhanh

chóng và dễ dàng hơn. Các câu trả lời phỏng đoán không phải là ngẫu nhiên, chúng thường gần đúng và đôi lúc chúng hoàn toàn sai.

Hệ thống 1 nhận ra dễ dàng kinh nghiệm mà cùng với đó nó xử lý thông tin nhưng nó không tạo ra một tín hiệu cảnh báo khi nó trở nên không đáng tin cậy. Những câu trả lời mang tính trực giác xuất hiện trong đầu nhanh chóng và tự tin, cho dù chúng khởi nguồn từ những kỹ năng hay những phỏng đoán. Không hề có cách thức đơn giản nào cho Hệ thống 2 để phân biệt giữa một câu trả lời có kỹ năng với một câu trả lời phỏng đoán. Cứu cánh duy nhất của nó là làm chậm lại và cố gắng xây dựng một câu trả lời của riêng nó, việc mà nó không muốn làm bởi nó lười biếng. Nhiều sự gợi ý của Hệ thống 1 được xác nhận ngẫu nhiên với sự hạn chế tối thiểu, như trong vấn đề "chày và bóng". Đây chính là cách mà Hệ thống 1 mắc phải tiếng xấu của mình như là nguồn gốc của sự sai lầm và các thành kiến. Các đặc trưng có ý nghĩa của nó, bao gồm cả WYSIATI, cường độ cân xứng, và sự cố kết liên tưởng, giữa những thứ khác nhau, mang tới căn nguyên cho những khuynh hướng có thể dự đoán và cho những ảo tưởng về nhận thức, ví dụ như sự tin cậy, những dự đoán không có xu hướng thoái lui, quá tự tin, và hàng hà sa thứ khác.

Chúng ta có thể làm gì với những khuynh hướng này? Chúng ta có thể cải thiện những phán đoán và quyết định, cả bản thân chúng ta và những thứ thuộc về các thể chế mà chúng ta phụng sự và phụng sự chúng ta như thế nào? Câu trả lời ngắn gọn đó là ít có thể đạt được chúng mà không có một sự đầu tư đáng kể nỗ lực. Như tôi được biết từ sự trải nghiệm: Hệ thống 1 không dễ mà rèn luyện được. Ngoại trừ một số hiệu ứng mà phần lớn tôi cho là do tuổi tác, suy nghĩ thuộc về trực giác của tôi chỉ có ý thiên về sự quá tự tin, những dự đoán cực đoan, và sai lầm dự kiến như trước đây tôi đã từng thực hiện một nghiên cứu về những vấn đề này. Tôi đã chỉ được mở mang khả năng nhận diện các tình huống của mình trong đó các lỗi có thể xảy ra là: "Con số này sẽ là một nguồn tin cậy …" hay "Quyết định này đã có thể thay đổi nếu vấn đề được tái cấu trúc…" Và tôi đã đạt được tiến bộ trong việc nhận ra những lỗi sai của người khác nhiều hơn chính bản thân tôi.

Cách để ngăn chặn những lỗi sai khởi nguồn từ Hệ thống 1 thực đơn giản trong nguyên tắc: nhận diện các dấu hiệu cho thấy bạn đang ở trong một bãi mìn nhận thức, làm chậm lại, và yêu cầu sự tăng cường từ Hệ thống 2. Đây là cách mà bạn sẽ tiến hành khi bạn gặp phải ảo giác Müller-Lyer. Khi bạn thấy các đường thẳng với những cạnh bên chỉ các hướng khác nhau, bạn sẽ nhận diện tình huống đó như là một điều mà trong đó bạn không nên tin vào những ấn tượng của bạn về độ dài. Thật không may, trình tự hợp lý này ít có

khả năng được áp dụng khi nó được cần tới nhất. Chúng ta có thể đều muốn có một hồi chuông cảnh báo vang lên bất cứ khi nào chúng ta chuẩn bị phạm phải một lỗi trầm trọng, nhưng chẳng có hồi chuông nào như thế hiện hữu, và những ảo tưởng về nhận thức thường khó nhận ra nhiều hơn so với những ảo ảnh về tri giác. Tiếng nói của lý trí có thể yếu ớt hơn nhiều so với tiếng nói to và rõ của một trực giác sai lầm, và việc đặt câu hỏi cho những trực giác của bạn trở nên khó chịu khi bạn đối mặt với sự căng thẳng về một quyết định lớn. Lưỡng lự nhiều hơn là điều cuối cùng bạn muốn khi bạn đang gặp rắc rối. Kết quả cuối cùng là để nhận biết một bãi mìn khi bạn quan sát những người khác đang thơ thẩn lại gần là dễ dàng hơn nhiều so với lúc bạn đang làm như vậy. Khán giả bận rộn trí óc ít hơn và cởi mở trước thông tin nhiều hơn so với các diễn viên. Đó chính là lý do của tôi để viết một cuốn sách mà được hướng tới các nhà phê bình và những người buôn chuyện hơn là cho những người ra quyết định.

Các tổ chức làm tốt hơn các cá nhân khi đi đến việc né tránh những lỗi sai, bởi họ cố nhiên suy nghĩ chậm hơn và có khả năng áp đặt những quy trình theo trật tự. Các tổ chức có thể bắt đầu và tuân theo sự áp dụng của các bản liệt kê các mục cần kiểm tra hữu ích, cũng như là tỉ mỉ nhiều hơn những bài luyện tập, ví dụ như việc dự báo lớp tham chiếu và sự mô phỏng. Chí ít một phần bằng việc cung cấp một chủ đề đặc biệt, các tổ chức cũng có thể khuyến khích một văn hóa trong đó nhiều người coi chừng cho một người khác khi họ tiếp cận những bãi mìn. Bất cứ thứ gì khác mà nó sản sinh ra, một tổ chức là một nhà máy sản xuất ra những phán quyết và quyết định. Mỗi một nhà máy cần phải có những phương thức để đảm bảo chất lượng cho các sản phẩm của nó theo như thiết kế ban đầu, theo cấu tạo, và theo những sự kiểm duyệt cuối cùng. Các bước tương ứng trong việc sản xuất ra các quyết định là cấu trúc của bài toán cần được giải quyết, sự thu thập thông tin có liên quan dẫn tới một quyết định và sự phản ánh và suy tính lại. Một tổ chức mưu cầu cải thiện sản phẩm quyết định của mình nên tìm kiếm theo thói quen những sự cải tiến hiệu quả tại từng bước này. Khái niệm đang vận hành là thói thường. Sự kiểm soát chất lượng liên tục là một sự lựa chọn thay thế cho những đánh giá hàng loạt về các phương pháp mà các tổ chức này thường được thực hiện dưới sự trỗi dậy của các tai họa. Có nhiều việc cần phải làm để cải thiện việc ra quyết định. Một ví dụ trong số đó là sự thiếu vắng đáng kể của việc đào tạo có hệ thống kỹ năng thiết yếu để việc tiến hành các cuộc gặp có hiệu quả.

Cuối cùng, một ngôn ngữ phong phú hơn là cần thiết cho kỹ năng phê bình xây dựng. Phần lớn giống như y khoa, việc nhận dạng các phán quyết sai lầm là một công việc chẩn đoán, nó đòi hỏi một chủ đề chính xác. Tên gọi

của một thảm họa là một cạm bẫy, theo đó tất cả những gì được biết về thảm họa bị trói buộc, bao gồm các yếu điểm, các nhân tố về môi trường, các triệu chứng, các chẩn đoán, và sự thận trọng. Tương tự như vậy, những nhãn như “các hiệu ứng nguồn tin cậy” , “cấu trúc hẹp” hoặc “sự cố kết quá mức” gom lại trong ký ức mọi thứ mà chúng ta đã biết về một khuynh hướng, căn nguyên của nó, các hiệu ứng của nó và điều có thể làm cho nó.

Đây là một liên kết trực tiếp từ việc buôn chuyện chính xác hơn tới những quyết định tốt hơn. Những người ra quyết định đôi lúc có khả năng hình dung ra âm điệu của những kẻ buôn chuyện hiện tại và những nhà phê bình trong tương lai tốt hơn là nghe được tiếng nói do dự về những nghi ngờ của chính bản thân họ. Họ sẽ đưa ra những lựa chọn tốt hơn khi họ tín nhiệm những phê bình của mình để làm cho vấn đề trở nên rắc rối và có vẻ đúng, và khi họ dự tính sự quyết định của mình để được xét đoán bởi bằng cách nào nó được thực hiện, chứ không chỉ bởi bằng cách nào nó được sinh ra.